

S
E
R
I
E

OFICINA
DE LA CEPAL
EN
MONTEVIDEO

estudios y perspectivas

5

Los impactos del ALCA en el **MERCOSUR: una revisión analítica de la literatura existente**

Inés Terra



Oficina de Montevideo

**Convenio de Cooperación Técnica entre la CEPAL y el
Gobierno de Uruguay – Ministerio de Economía y Finanzas**

Montevideo, febrero del 2006

Este documento fue preparado por Inés Terra, consultora de la Oficina de CEPAL en Montevideo.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1727-8686

ISSN electrónico 1727-8694

ISBN: 92-1-322876-7

LC/L.2494-P

LC/MVD/L.35

Nº de venta: S.06.II.G.25

Copyright © Naciones Unidas, febrero del 2006. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Montevideo, Uruguay

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. Marco teórico y metodológico	11
1. Marco teórico	11
1.1 Efectos estáticos	11
1.2 Efectos dinámicos	13
2. Metodologías	13
2.1 Análisis en base a indicadores	14
2.2 Equilibrio general computable	17
II. Análisis en base a indicadores de comercio y especialización	19
1. Indicadores basados en los aranceles	19
2. Indicadores de abundancia de factores de producción	21
3. Indicadores de costo laboral	21
4. Indicadores basados en flujos de comercio	22
5. Concordancias y discrepancias	24
III. Análisis con modelos de equilibrio general computable	25
1. Modelos estáticos con competencia perfecta	26
1.1 Impacto global del ALCA	28
1.2 Ranking de acuerdos	32
1.3 La exclusión del sector agrícola u otros sectores sensibles	32
1.4 La distribución de beneficios del ALCA entre los socios del MERCOSUR	34
1.5 Impactos sectoriales (producción, comercio, empleo)	35

2.	Modelos estáticos con competencia imperfecta.....	35
2.1	Impacto global del ALCA	36
2.2	Impactos sectoriales	37
2.3	La distribución de beneficios entre los socios del MERCOSUR.....	38
2.4	La exclusión del sector agrícola u otros sectores sensibles	38
2.5	Alternativas para la negociación	38
3.	Modelos dinámicos	38
IV.	Conclusiones	41
	Bibliografía	45
	Anexos	49
	Serie Estudios y perspectivas: números publicados	61

Índice de cuadros

Cuadro 1	Estudios de los impactos del alca sobre las economías del MERCOSUR en base a modelos de equilibrio general computable. Resumen de las principales características de los modelos y de su calibración	51
Cuadro 2	Características de los modelos y su calibración	52
Cuadro 3	Diseño de escenarios	55
Cuadro 4	Resultados	57

Resumen

La negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) constituye uno de los temas más importantes dentro de la agenda de negociación externa del MERCOSUR, cuyo impacto sobre el bienestar ha sido evaluado desde distintos ángulos. El propósito de este trabajo es realizar, a partir de una revisión de los numerosos estudios existentes, un análisis crítico de los problemas que se han planteado, de las metodologías empleadas y de sus resultados y conclusiones.

En el conjunto de estudios revisados se distinguen dos grandes líneas metodológicas complementarias: el uso de indicadores económicos y el de modelos de equilibrio general computable. La primera consiste en la utilización de indicadores económicos que dan sustento empírico a ciertas hipótesis teóricas mejor o peor delineadas para predecir los impactos del ALCA. Se discriminan en estudios basados en aranceles y protección, en abundancia de factores, en costo laboral y en flujos de comercio.

Estos trabajos destacan una serie de indicios respecto al impacto del ALCA sobre los patrones de especialización y comercio del MERCOSUR, en algunos casos con una fuerte especificidad por productos, lo que tiene una gran utilidad práctica para orientar las negociaciones, pero no permiten sopesar aspectos positivos y negativos ni medir los impactos globales sobre el bienestar de estos acuerdos. En general, concluyen que los países del MERCOSUR podrían mejorar sustancialmente las condiciones de acceso a los mercados regionales a partir del ALCA, pero que esas oportunidades

se concentran en un número reducido de productos agrícolas y manufacturas livianas sujetos a altos niveles de protección en los mercados del Norte. Otros trabajos intentan evaluar el potencial para el crecimiento del comercio intra industrial o de las exportaciones con alto contenido tecnológico pero no tienen un sólido sustento teórico.

Los modelos de equilibrio general computable han sido el principal instrumento para el análisis de los efectos del ALCA sobre las economías del MERCOSUR. Se distinguen modelos estáticos con competencia perfecta, estáticos con competencia imperfecta y dinámicos. A su vez, se dividen entre aquellos que consideran o no economías externas asociadas al comercio exterior. Por otra parte, los modelos aplicados se diferencian según la consideración o no de las preferencias comerciales en acuerdos de ALADI, SGP u otros mecanismos de comercio preferencial, así como por el nivel de las elasticidades de sustitución entre bienes domésticos e importados en la calibración del modelo.

Los modelos adoptados en la mayor parte de los trabajos relevados se inscriben en la primera categoría –modelos con competencia perfecta– y coinciden en estimar que los impactos del ALCA sobre el bienestar de los países del MERCOSUR serían pequeños, positivos para los participantes y muy pequeños para el resto. Su principal impacto sería sobre el comercio exterior. Aun cuando las pérdidas o ganancias globales serían pequeñas, al cambiar los patrones de comercio y especialización habría ganadores y perdedores, lo que generaría problemas de economía política. Los trabajos que asumen una fuerte elasticidad de sustitución entre productos domésticos e importados encuentran impactos mayores pero la principal fuente de variación en los resultados encontrados parece ser la consideración de externalidades tecnológicas asociadas al comercio exterior. Ambos aspectos deberían ser más estudiados para mejorar su calibración.

Introducción

Los acuerdos de integración regional constituyen un instrumento de política tendiente a favorecer la apertura de las economías en desarrollo a los mercados internacionales. Ante las estrategias de liberalización comercial unilateral presentan la ventaja de que, a la vez que enfrentan a estas economías a una mayor competencia externa, mejoran el acceso a los mercados de sus nuevos socios. Esto tiende a facilitar la liberalización comercial porque suma el apoyo de sectores productivos organizados motivados por la promesa de expandir sus exportaciones. Sin embargo, desde el punto de vista teórico, los efectos sobre el bienestar de estos acuerdos son ambiguos por lo que el diseño de estas estrategias requiere una evaluación cuidadosa de sus posibles impactos, tanto sobre el bienestar general como de grupos particulares.

Desde su formación como unión aduanera, el MERCOSUR ha enfrentado una agenda de negociaciones externas de gran alcance. Entre ellas, las más importantes son las negociaciones en la OMC, en la ALADI, del acuerdo MERCOSUR UE y el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). La concreción de estos últimos implicaría una amplia liberalización del comercio del MERCOSUR.

Las negociaciones para formar el ALCA comenzaron en abril de 1998 en la Segunda Cumbre de las Américas, realizada en Santiago de Chile siguiendo la Iniciativa de las Américas lanzada en Miami en diciembre de 1994. Se esperaba que culminaran con la puesta en marcha de una Zona de Libre Comercio entre 34 países americanos en enero del 2005. No obstante, han resultado más complejas de lo que se esperaba por lo que su puesta en marcha se vería postergada. No ha sido fácil conjugar intereses dispares en una agenda compleja que incluye temas tales como acceso a mercados, agricultura, servicios,

inversiones, propiedad intelectual, subsidios, política industrial y economías pequeñas. El eje de esa discordia ha estado entre Brasil y Estados Unidos. Los temas más complejos, para los que aún no se ha encontrado un camino en la negociación, son agricultura, inversiones y protección a los derechos de propiedad intelectual. Esto ha llevado a suspender las negociaciones; existen, sin embargo, indicios de que pasadas las elecciones en Estados Unidos el proceso tomaría un nuevo ritmo aunque es muy posible que la concreción de este acuerdo quede subordinado al avance de las negociaciones en la OMC.

La presencia de fuertes asimetrías entre los socios ha dificultado la negociación. El MERCOSUR es un bloque pequeño que negocia con los grandes países del norte, fundamentalmente Estados Unidos. Por su parte, el MERCOSUR es una región con mayor tamaño y grado de desarrollo que otros países de América pero que alberga fuertes asimetrías en su interior. Esto ha dificultado la adopción de posiciones comunes en la mesa de negociación. El MERCOSUR es un mercado bastante más protegido que Estados Unidos o Canadá pero estos últimos mantienen altos niveles de protección sobre un núcleo de productos agrícolas importantes para el MERCOSUR.

Los países del MERCOSUR tienen una basta red de acuerdos comerciales preferenciales en el marco de ALADI. Con el propósito de evitar perforaciones en su arancel externo común, han avanzado en la concreción de acuerdos que incluyan a los cuatro socios. No obstante, gran parte de las preferencias vigentes en ALADI, quedarían subsumidas en el ALCA si este proceso culminará exitosamente (Devlin and Estevadoral, 2001).

Estos acuerdos prometen generar mercados más competitivos y mejorar el acceso a productos del MERCOSUR a una basta región pero afectarían profundamente su estructura productiva y social. Dado el tamaño de los nuevos socios, todo el sistema de protección efectiva del MERCOSUR se vería modificado y se deteriorarían las preferencias vigentes en el comercio intra MERCOSUR. En particular, en el caso del ALCA, un acuerdo con Estados Unidos tendría un fuerte impacto sobre la asignación de recursos, incluso de Brasil que, por su tamaño relativo, fue el menos afectado por la integración en la región.

Sus impactos no son fáciles de evaluar. Numerosos estudios han evaluado los posibles impactos del ALCA sobre el bienestar general y de grupos particulares. Entre las preguntas planteadas por estos estudios se destacan las siguientes:

- ¿Qué impacto tendría el ALCA sobre el bienestar de las economías del MERCOSUR en el corto plazo? ¿Cuál sería el efecto neto de creación de comercio, desvío de comercio, acceso a mercados y consumo?
- ¿En qué medida este nuevo acuerdo erosionaría las preferencias vigentes al interior del MERCOSUR y cómo impactaría esto a los países miembros y al MERCOSUR en su conjunto? ¿Predominaría el efecto de creación o desvío de comercio en una zona ampliada? ¿Cuál sería la magnitud relativa de cada uno de esos fenómenos y cómo afectaría la especialización y el comercio?
- ¿Cuáles serían los impactos del ALCA sobre la eficiencia productiva asociada al aprovechamiento de economías de escala y sobre las inversiones?
- ¿Quiénes serían los ganadores y perdedores al interior del MERCOSUR? ¿Cuál es la viabilidad política de los distintos escenarios de negociación?
- ¿Cómo se ubica el ALCA dentro del conjunto de escenarios de negociación que hoy enfrenta el MERCOSUR?

Los estudios revisados intentan responder a una o varias de esas preguntas con distintos enfoques metodológicos. El propósito de este estudio es realizar un análisis crítico de los problemas que se han planteado, de las metodologías empleadas y de sus resultados y conclusiones. El estudio se divide en tres partes. En la primera, se revisan los enfoques teóricos y metodológicos que están detrás de los estudios revisados. En la segunda, se examinan los estudios basados en indicadores de comercio y especialización, y en la tercera, los estudios basados en modelos de equilibrio general computable. Finalmente, un último capítulo recoge las principales conclusiones.

I. Marco teórico y metodológico

Desde un punto de vista teórico, es bien conocido, que los efectos de un acuerdo de integración sobre el bienestar de la propia región y del resto del mundo son ambiguos. La teoría de la integración económica brinda una serie de proposiciones que pueden ayudar a sopesar sus aspectos positivos y negativos pero, en última instancia, la respuesta es más cuantitativa que cualitativa. Esto es especialmente cierto cuando se trabaja con un proceso tan complejo como el ALCA, en el que participan un gran número de países que muestran fuertes asimetrías en el tamaño relativo y en su grado de desarrollo y al que convergen múltiples acuerdos comerciales preferenciales previos. En esta sección se hace una breve revisión de los enfoques teóricos y metodológicos adoptados para su evaluación.

1. Marco teórico

La teoría de la integración económica distingue entre los efectos estáticos y dinámicos de un proceso de integración.

1.1 Efectos estáticos

En un modelo estático, los efectos sobre el bienestar derivados de un proceso de integración se deben a los cambios en la asignación de recursos y eficiencia productiva, las posibilidades de consumo y los términos de intercambio. Siguiendo a Viner, el impacto sobre el bienestar de la formación de una zona de libre comercio depende del efecto neto de creación y desvío de comercio. Un aumento de importaciones desde un socio más eficiente, que accede al mercado al

amparo de preferencias comerciales, puede desplazar producción doméstica, mejorar la asignación de recursos y aumentar el bienestar (creación de comercio). Asimismo, puede desplazar importaciones desde terceros mercados, de menores costos, hacia los nuevos socios comerciales menos eficientes y más caros, disminuyendo el bienestar (desvío de comercio). Cuando se trata de una región que no es pequeña, la formación de una zona de libre comercio puede afectar sus términos de intercambio. Estos son los efectos de una zona de libre comercio desde el punto de vista del país importador.

A su vez, en un modelo de competencia perfecta y estático, la formación de una zona de libre comercio genera efectos sobre el bienestar para el país exportador derivados del acceso preferencial al mercado de los socios. La contrapartida de la apertura del mercado local a las importaciones regionales es el acceso preferencial de las exportaciones al mercado del socio. Wonnacott and Wonnacott (1981) destacan la importancia de la mejora en el acceso sobre los resultados de acuerdos preferenciales. El acceso preferencial a los socios tiene un impacto positivo sobre el país exportador pero puede tener efectos positivos o negativos sobre el bienestar de la zona de libre comercio, dado que podría compensar o no el efecto desvío de comercio del socio.

Finalmente, cuando existen acuerdos preferenciales previos, el asunto es más complejo, ya que la formación de una zona de libre comercio extiende el trato preferencial a nuevos socios y deteriora las preferencias existentes. Disminuirían los costos de “desvío de comercio” ya existentes y los beneficios derivados “del acceso preferencial”, al tiempo que aumentaría el efecto benéfico de la creación de comercio. En efecto, el país que ya importaba desde sus socios puede disminuir el desvío de comercio pero, para el país que exportaba a la región, caerían las ganancias asociadas al acceso a los mercados regionales.

Aun cuando la teoría no es concluyente, pueden adelantarse algunas hipótesis teóricas en las que se basan muchos estudios que usan indicadores de comercio y protección para evaluar los posibles impactos de una zona de libre comercio. Las probabilidades de beneficiarse de un acuerdo de libre comercio serían mayores cuando:

- i. mayor es el nivel de protección de los países miembros previo a la formación de la zona de libre comercio porque mayor es la probabilidad de que el acuerdo genere comercio entre los miembros sin disminuir el comercio con el resto del mundo;
- ii. menor es la participación del resto del mundo (mayor la participación del socio) en las importaciones porque menor es el potencial para desvío de comercio;
- iii. más cercanos son los precios de los socios comerciales a los del resto del mundo;
- iv. mayor es el número y el tamaño de los países que conforman el acuerdo de integración (más probable es que los precios relativos al interior de la zona se acerquen a los precios internacionales);
- v. mayores son las diferencias en las condiciones de oferta de los países miembros, cuánto mas complementarias, o mayores sean las ventajas comparativas entre las economías que se integran;
- vi. más se asemeje la zona integrada a la economía mundial en su conjunto;
- vii. más lejos se encuentre la zona integrada al resto del mundo y más cercanos sean sus miembros. La existencia de costos de transporte en el comercio internacional tiende a favorecer la formación de “bloques naturales” entre países vecinos y minimizar los costos de desvío de comercio.¹

¹ Ver Frenkel, Stein and Wei (1993) y Krugman (1991).

La teoría económica sostiene que el libre comercio unilateral es la política óptima para un país pequeño. En principio, esta aseveración podría aplicarse a los países del MERCOSUR, dado que se trata de un bloque relativamente pequeño. No obstante, esas conclusiones cambian cuando se considera que la oferta de algunos productos agrícolas de los países del MERCOSUR no es insignificante. Los países desarrollados mantienen altos niveles de protección a los productos agrícolas. En estas condiciones, resulta factible que las ganancias esperables de una liberalización comercial unilateral por parte del MERCOSUR sean relativamente pequeñas. La apertura de estos países en un contexto de políticas proteccionistas en materia agrícola deterioraría sus términos de intercambio, compensando el efecto positivo del aumento en la eficiencia derivado de la liberalización comercial. Un acuerdo comercial en el que se eliminen dichas distorsiones podría evitar el deterioro de los términos de intercambio o, incluso, mejorarlos (Melo, Panagariya y Rodrik, 1993).

1.2 Efectos dinámicos

A los efectos estáticos se suman los denominados “efectos dinámicos de un proceso de integración”. Estos se asocian a la generación de mercados más competitivos, el aprovechamiento de economías de escala y los estímulos sobre la inversión. Los efectos sobre el bienestar son difíciles de prever porque dependen de donde se localice la producción y de la estructura de mercado.

En economías protegidas, suelen persistir mercados oligopólicos o monopolísticos. Las firmas, utilizan el poder de mercado que les brinda la protección, para cargar mayores precios a los consumidores locales. Un acuerdo de integración genera un efecto pro competitivo al pasar a un mercado de mayor tamaño, en el que compiten mayor número de firmas, lo que limita el poder de monopolio de cada firma particular, aumentando su eficiencia y promoviendo la incorporación de nuevas tecnologías. Cuando existen economías de escala internas a la firma, los costos medios son decrecientes con el tamaño de la firma. La formación de una zona de libre comercio lleva a que la producción se concentre en menos firmas. La especialización reduce los costos de producción.

La existencia de economías de escala introduce otros aspectos a considerar al evaluar el posible impacto de un acuerdo de integración. Muchos trabajos destacan el rol de las economías externas asociadas al comercio exterior como fuente de ganancias en productividad. Estas externalidades se asociarían a los derrames tecnológicos vinculados a las exportaciones o a las importaciones de bienes de capital e insumos intermedios.

Otros modelos consideran los efectos sobre la inversión. La mayor competencia estimularía el cambio tecnológico a la vez que induciría a firmas transnacionales a invertir dentro de la región. Por otra parte, la libre movilidad de factores puede llevar al aprovechamiento de economías externas y a una mayor eficiencia en la producción pero puede acentuar las desigualdades regionales entre los miembros o entre las distintas regiones que conforman la zona integrada.

2. Metodologías

La evaluación de los efectos sobre el bienestar de la formación de una zona de libre comercio no son fáciles de medir. Primero, porque las variaciones de bienestar no son fácilmente observables y, segundo, porque es difícil aislar, desde el punto de vista estadístico, sus efectos. Los trabajos revisados recurren a dos grandes caminos metodológicos: análisis en base a indicadores y los modelos de equilibrio general computable.

2.1 Análisis en base a indicadores

Se utilizan indicadores de protección, abundancia factorial, flujos de comercio y producción, y costo laboral.

2.1.1 Aranceles

Dos economías tienen mayores probabilidades de obtener beneficios de una zona de libre comercio cuánto mayor sea la protección vigente respecto a terceros mercados. Esta es la hipótesis teórica que respalda el uso de los aranceles como un indicador indirecto de los efectos sobre el bienestar de la formación de una zona de libre comercio. A estos efectos, deberían considerarse los aranceles que protegen los productos exportables de un país en el mercado de su nuevo socio y los productos importables de ese país. Si los aranceles que protegen los productos exportables son altos, es probable que el efecto positivo de la mejora en el acceso sea grande. Por otra parte, si los aranceles que protegen las importaciones son altos, mayor es el posible impacto de creación de comercio.

Sánchez (2001) analiza los aranceles promedio ponderados por grandes grupos de productos para las exportaciones de Argentina y Brasil al NAFTA, Unión Europea y resto de América. Toma como ponderador las exportaciones a cada región porque intenta aproximarse al arancel relevante para las exportaciones argentinas y brasileñas. Intenta evitar que, al tomar un grupo de productos amplio, la protección que afecta las exportaciones argentinas o brasileñas quede distorsionada por la protección a muchos productos que no están en la oferta exportable de estos países. No obstante, esta metodología tiene el problema de que la estructura del comercio bilateral no es exógena respecto a la protección. Por lo tanto, los niveles de protección seguramente están subestimados porque las exportaciones caen o se vuelven prohibitivas a medida que aumenta el arancel. En un extremo, si un país impone un arancel prohibitivo, las exportaciones son nulas y la protección a ese producto no está considerada en el arancel promedio que toma Sánchez.

Con el mismo argumento teórico Terra (2001) estima los aranceles que afectan las exportaciones uruguayas en los mercados mayores dentro del ALCA, pero con otra metodología. Intenta salvar el problema de la endogeneidad, seleccionando una muestra de productos representativa de las exportaciones uruguayas al mundo y dentro de ella, los productos en los que existe mayor complementariedad entre la oferta exportable de Uruguay y la demanda de importaciones de los socios mayores dentro del ALCA (Canadá, Colombia, Estados Unidos, México y Venezuela). Define la oferta exportable del MERCOSUR y de cada uno de sus socios a partir de los principales 100 productos exportados en 1998 (definidos a ocho dígitos de la Nomenclatura Común del MERCOSUR). Esta metodología no salva totalmente el problema de endogeneidad, porque la estructura de exportaciones de cada país seguramente está afectada por la existencia de múltiples barreras al comercio pero atenúa mucho el sesgo introducido por las estructuras de comercio bilaterales.

2.1.2 Indicadores de abundancia de factores de producción

Esta metodología está basada en la teoría neoclásica del comercio internacional. Si las probabilidades de beneficiarse de la formación de una zona de libre comercio son mayores cuando mayores son las ventajas comparativas bilaterales, se puede prever el impacto de estos acuerdos a través de indicadores de ventajas comparativas. Partiendo de esta premisa, Sánchez sigue la metodología propuesta por Trefler (1993) para evaluar la presencia de ventajas comparativas. Un país tiene ventajas comparativas en aquellos bienes que se producen utilizando intensivamente los factores de producción relativamente abundantes. Mide la abundancia factorial relativa de los países corregida por la productividad de los factores y la compara con la intensidad con la que se usan estos factores para la producción de los distintos bienes.

La abundancia factorial la mide como la diferencia entre la dotación de un factor con que cuenta un país y la demanda que debería tener de ese factor en función de su participación en el consumo mundial:

$$AF_i = V_i - S_i V_w \quad \text{donde} \quad S_i = (Y_i - Bc_i) / C_w$$

Donde AF es la abundancia de un factor en el país i, medida como la diferencia entre la oferta de ese factor en i (V_i) y su consumo potencial, estimado en función de su participación en el consumo mundial ($S_i V_w$), S_i es la participación de i en el consumo mundial y V_w es la oferta mundial de ese factor.

Si es positivo el país debería ser un exportador neto de este factor mientras que si es negativo debería ser un importador. No obstante, esta predicción se basa en supuestos muy fuertes que no se cumplen en la práctica, por lo que Trefler (1993) propone corregir este indicador considerando las diferencias en productividad. Introduce la siguiente corrección para comparar unidades equivalentes de los factores:

$$AF_i = V_i PI_i - S_i \sum_j V_j PI_j$$

Donde PI_i es la productividad del país i relativa a Estados Unidos.

Por otra parte, clasifica los bienes según la intensidad factorial promedio, medida como la participación de cada factor en el valor agregado usando la base de datos del Global Trade Analysis Project (GTAP). Comparando la abundancia relativa de factores y la intensidad factorial se pueden predecir los impactos del ALCA sobre los flujos de comercio y la especialización productiva.

2.1.3 Indicadores basados en flujos de comercio y producción

Complementariedad comercial Este indicador es empleado en varios trabajos (Da Mota Veiga, 2004, Vaillant, 2001, Terra, 2001). Se construye como el producto de un índice de ventajas comparativas reveladas del país exportador por un índice de desventaja comparativa revelada del importador (Balassa, 1965):

$$C_{ijs} = \frac{x_{is}}{t_{ws}} \frac{m_{js}}{t_{ws}}$$

donde C_{ijs} es el grado de complementariedad comercial entre el país i y el j en el producto s; x_{is} es la participación del producto s en las exportaciones totales de i; m_{js} es la participación del producto s en las importaciones totales de j; y t_{ws} es la participación del producto s en las importaciones mundiales.

Vaillant (2001) identifica las “amenazas” que entraña el ALCA para el comercio intra ALADI a nivel de producto. A estos efectos, seleccionó una canasta de sectores de importancia en el comercio intrarregional y analizó cuál sería el efecto ALCA, definido como los riesgos de desplazamiento de comercio, en cuanto a sectores y países. Para ello, examinó las importaciones de cada país de la ALADI desde EEUU y Canadá para los principales sectores (CUCI 3 dígitos) que cada país de ALADI adquiere también del resto de los países miembros. La metodología consistió en seleccionar sectores de acuerdo a los siguientes criterios:

- *La presencia de complementariedad comercial entre cada país de ALADI y EEUU o Canadá.* A estos efectos utilizó un índice de complementariedad comercial medido a nivel de producto.
- *Flujos de comercio existentes.* Para el conjunto de los sectores que satisfacen el primer criterio se seleccionaron aquellos en los que la participación de las exportaciones hacia los mercados en peligro sobre las exportaciones totales de cada país de la ALADI, es mayor que el 0,1% (1 por 1000) .

- *Preferencias al interior de ALADI.* En el conjunto de productos que cumplían las condiciones anteriores, se seleccionó aquellos en los que el comercio intrarregional se llevaba a cabo al amparo de preferencias comerciales.

Para cada sector potencialmente exportable desde Estados Unidos a un mercado regional, seleccionado en función del índice de complementariedad, determinó cuáles son los países exportadores de la región que tienen un comercio exportador intrarregional “amenazado”. Consideró que el comercio intrarregional estaba amenazado cuando existe comercio entre dos países de ALADI al amparo de preferencias comerciales y, al mismo tiempo, existe complementariedad comercial con Estados Unidos o Canadá.

Asimismo, seleccionó una canasta de productos para los que el ALCA podría tener un impacto “positivo” sobre las exportaciones de ALADI a EEUU y Canadá. La selección se realizó considerando la capacidad exportadora de los países de ALADI y el perfil importador de EEUU y Canadá. En efecto, para un país de la ALADI el ALCA generaría la “oportunidad” de expandir sus exportaciones si:

- La complementariedad exportadora sectorial con Estados Unidos y/o Canadá es mayor que uno;
- La participación de las exportaciones sectoriales sobre las exportaciones totales es mayor que el 0,5% El criterio de tamaño mínimo, para todos los países analizados, satisface una cobertura de más del 90% de la participación de las exportaciones de los sectores que cumplen con la primera condición.

No obstante, Terra (2001) muestra que el índice de complementariedad comercial no resulta un buen indicador para medir simultáneamente la capacidad de exportar de un país con el potencial importador de su socio porque tiene una fuerte correlación con un índice de ventajas comparativas reveladas. En efecto, en general para los países de América seleccionados encontró una gran similitud de las estructuras de importaciones, por lo que el índice de desventajas comparativas reveladas se encuentra en el entorno de la unidad mientras que el de ventajas comparativas reveladas alcanza valores muy altos o muy bajos, especialmente cuando los países son pequeños y muy especializados.

Indicadores de comercio intraindustrial. Quijano (2001) sostiene que no solo importa la “cantidad” de comercio esperable de un acuerdo comercial sino que hay que considerar su “calidad”. Un primer criterio para medir la “calidad” del comercio es considerar la participación del comercio intraindustrial en el comercio total, afirmando que el comercio tiene mayor calidad cuando mayor es el comercio intraindustrial. Sin embargo, no existe sustento teórico en la literatura para esta hipótesis. Se ha discutido mucho en qué medida el comercio intraindustrial tiene mayores o menores costos de ajuste y la literatura no es del todo concluyente en la materia.

Lucángeli (2002) también mide el comercio intraindustrial a los efectos de evaluar los posibles beneficios sobre la competitividad del MERCOSUR, de la profundización de este acuerdo en comparación con el ALCA.

Indicadores de composición del comercio. El segundo criterio adoptado por Quijano (2001) para evaluar la “calidad” del comercio generado por un acuerdo comercial es el contenido tecnológico de las exportaciones. Asimismo, considera el peso de los bienes dinámicos en los flujos de comercio bilateral. Entiende por tales los bienes que han ganado participación en el comercio mundial. El sustento teórico para el uso de ese tipo de indicadores podría estar en la presencia de externalidades tecnológicas asociadas a ese tipo de bienes.

2.1.4 Indicadores de costo laboral

Lucángeli (2002) elige como indicador de la competitividad de las economías argentina y brasileña frente a Estados Unidos y México, el costo laboral unitario (CLU). Define a éste como el costo total de mano de obra para producir una unidad de producto:

$$CLU_t = w_t L_t / e_t Q_t$$

Donde w es el salario medio nominal con cargas sociales, L el número de trabajadores u horas trabajadas, e el tipo de cambio y Q la cantidad producida. Lo mide en dólares corrientes para facilitar la comparación entre países. Las variaciones en este indicador pueden descomponerse en variaciones en los salarios en dólares y variaciones en la productividad del trabajo. Comparando el CLU de dos países obtiene un índice de competitividad relativa (ICR):

$$ICR_{ij} = CLU_i / CLU_j$$

2.2 Equilibrio general computable

Un modelo de equilibrio general computable es una representación numérica del conjunto de interrelaciones económicas que caracterizan a un país, región o al mundo en un determinado momento en el tiempo. Se parte de un modelo de equilibrio general teórico. Se supone la existencia de agentes optimizadores que maximizan su bienestar sujetos a un conjunto de restricciones de comportamiento, tecnológicas y de dotación de recursos. A partir del modelo teórico se obtiene un modelo aplicado asumiendo que la(s) economía(s) en cuestión están en equilibrio en un determinado momento del tiempo. A partir de las cuentas nacionales y de estadísticas de producción, empleo, gasto y comercio exterior se construye una matriz de contabilidad social en la que se recoge el conjunto de interrelaciones económicas entre los distintos agentes. Este supuesto permite calibrar el conjunto de parámetros estructurales que caracterizan a esa economía. Una vez calibrado, se obtiene un modelo aplicado que reproduce el conjunto de interrelaciones entre distintos agentes de la economía. A través de la introducción de cambios en determinados parámetros o cambios en variables exógenas, se busca un nuevo equilibrio que comparado con el inicial permite evaluar el impacto de cambios en las políticas comerciales u otras políticas, manteniendo constante todo lo demás. Esta metodología se aproxima a la de un experimento controlado, en el que se compara un equilibrio inicial con un nuevo equilibrio en el que el único cambio ocurrido es la política en cuestión.

Estos modelos tienen su origen en los trabajos de Haberger (1962), pero adquieren mayor relevancia a partir de los trabajos de Shoven y Whalley en la década de los setenta. Desde entonces, puede distinguirse tres generaciones de modelos que adquieren una complejidad creciente. La primera generación llega a 1984 y se caracteriza por el uso de modelos de competencia perfecta y estáticos. El trabajo de Harris (1984) da lugar a una nueva generación de modelos que introducen competencia imperfecta. Estos modelos encuentran que los efectos sobre el bienestar derivados de cambios en las políticas comerciales son significativamente mayores cuando se consideran imperfecciones de mercado tales como economías de escala, efectos pro competitivos del comercio, efectos de derrame u otras imperfecciones (Norman, 1990). Finalmente, en los noventa comienzan a utilizarse modelos dinámicos que incorporan el impacto de los cambios en las políticas comerciales sobre la acumulación del capital y el crecimiento. Esta relación fue establecida por Baldwin (1992).

II. Análisis en base a indicadores de comercio y especialización

Con el objetivo de evaluar ex ante los posibles impactos del ALCA sobre el MERCOSUR, varios de los estudios revisados utilizan distintos indicadores para dar sustento empírico a una o varias de las hipótesis teóricas reseñadas en el capítulo anterior. Con el propósito de sistematizar la presentación, se conformaron cuatro grupos de estudio: aquellos que utilizan indicadores basados en los aranceles sobre importaciones, los que utilizan indicadores de ventajas comparativas, los que utilizan indicadores de costo laboral unitario y los que utilizan indicadores sobre flujos de comercio y especialización. Cabe señalar que estas metodologías no permiten predecir directamente los efectos de los acuerdos sobre el bienestar, el comercio y la especialización sino que procuran establecer ciertos hechos estilizados y obtener conclusiones a partir de hipótesis teóricas. En algunos trabajos, las hipótesis teóricas que dan lugar al análisis empírico son explícitas mientras que en otros quedan más o menos implícitas.

1. Indicadores basados en los aranceles

Los trabajos de Sánchez (2001), Terra (2001) y Quijano (2001) examinan los aranceles aplicados a las exportaciones del MERCOSUR por parte de sus nuevos socios del ALCA. Los tres trabajos concluyen que los productos agrícolas, en los que el MERCOSUR tiene ventajas comparativas, enfrentan fuertes barreras de acceso en los países del NAFTA. Asimismo, Terra (2001) analiza los aranceles aplicados por

el MERCOSUR a productos que tienen un peso significativo en las importaciones de Uruguay. Asume que los beneficios de la apertura comercial serían mayores cuanto más protegidos están los bienes.

Sánchez (2001) realiza un análisis preliminar de los costos y beneficios derivados de distintos acuerdos con terceros países para Argentina y Brasil. Se basa en la hipótesis teórica de que un acuerdo de integración comercial es más ventajoso cuanto mayores son los aranceles aplicados a las exportaciones del MERCOSUR por parte de sus nuevos socios, dado que un acuerdo de libre comercio generaría un mayor crecimiento del comercio, menor distorsión en los precios domésticos y mejoraría los términos de intercambio. Estima los aranceles aplicados en el NAFTA, resto de América y Unión Europea a las exportaciones del MERCOSUR, calculando los aranceles promedio ponderados por grupos de productos. Utiliza como ponderador la participación de cada grupo de productos en las exportaciones totales de Argentina o de Brasil a cada bloque.

Concluye que el NAFTA aplica altos niveles de protección para muchos productos agropecuarios y que una zona de libre comercio podría potenciar las exportaciones agrícolas del MERCOSUR, mejorar sus términos de intercambio y aumentar el bienestar. Sin embargo, considera que un acuerdo como el ALCA llevaría a una mayor expansión de las exportaciones de manufacturas que un acuerdo con la Unión Europea. Esto se debe a que la discriminación entre los aranceles aplicados a productos agrícolas y manufactureros es menor en Estados Unidos y Canadá que en la Unión Europea y a que, en el resto de América, los niveles de protección son más altos para las manufacturas. A partir de esta conclusión, estima que el ALCA podría tener mayores beneficios en el largo plazo que un acuerdo con la Unión Europea porque acentuaría la especialización en manufacturas aun cuando un análisis estático mostraría mayores beneficios potenciales de un acuerdo con la Unión Europea. Esta afirmación es bastante discutible.

Terra (2001) identifica las prioridades para la negociación arancelaria de Uruguay y el MERCOSUR en el ALCA. Toma una muestra de productos representativa de la oferta exportable de cada socio del MERCOSUR, sobre la que estudia las oportunidades para mejorar el acceso a Estados Unidos, Canadá, México, Venezuela y Colombia. Asimismo, analiza los efectos de la mejora en el acceso al MERCOSUR de esos países. Analiza los aranceles vigentes en los nuevos socios del ALCA para productos de la oferta exportable de Uruguay en los que existe fuerte complementariedad comercial con los socios potenciales.

Concluye que Uruguay podría mejorar sustancialmente las condiciones de acceso a los mercados regionales, pero esas posibilidades se concentran en un conjunto pequeño de productos de origen agrícola en los que tiene fuertes ventajas comparativas y se encuentran muy protegidos en los mercados de destino. Asimismo, podría mejorar el acceso para un conjunto de productos manufacturados, intensivos en mano de obra y recursos naturales, en los que tiene menores ventajas comparativas pero que se encuentran muy protegidos, especialmente el sector textil. La posibilidad de obtener beneficios depende de que se haga efectiva la liberalización en el sector agrícola y textil, especialmente en Estados Unidos, que muestra niveles de protección muy altos para sectores claves de la oferta exportable de Uruguay. Por otra parte, el estudio identifica una serie de productos muy protegidos en otros mercados del ALCA.

Este trabajo identifica un conjunto de productos cuyas importaciones son significativas y en los que Uruguay ha tenido que aceptar aranceles altos en el MERCOSUR. Distingue dos grupos de productos: insumos intermedios en los que la región tiene ventajas comparativas y bienes de capital, informática y telecomunicaciones en los que los socios del NAFTA tienen mayores ventajas comparativas. Concluye que la apertura al ALCA en el último grupo de productos tendría mayores beneficios para Uruguay.

Quijano (2001) constata que los picos arancelarios, las barreras no arancelarias, las acciones antidumping y las medidas de salvaguarda de los países del NAFTA se han concentrado precisamente en aquellos productos con mayores posibilidades de expansión para el MERCOSUR. Este hecho genera puntos de confrontación que deberían de algún modo procurarse solucionarse en el marco del ALCA para que éste resulte más beneficioso para los países del MERCOSUR.

2. Indicadores de abundancia de factores de producción

Este tipo de indicadores son usados por Sánchez (2001). Se basa en la hipótesis de que un acuerdo de integración sería más ventajoso para Argentina y Brasil cuando mayores son las ventajas comparativas con sus socios potenciales. Utiliza un indicador de Ventaja Comparativas Bilaterales (Trefler, 1993) para detectar las ventajas comparativas de Argentina y Brasil respecto al NAFTA y a la Unión Europea.

Utilizando indicadores de abundancia factorial contruidos según la metodología propuesta por Trefler (1993), Sánchez concluye que la formación de una zona de libre comercio generaría oportunidades para aprovechar las ventajas comparativas y mejorar la eficiencia de Argentina y Brasil, dado que constata grandes diferencias en la dotación factorial relativa con los socios del NAFTA y presume que habría otras diferencias con el resto de los países de América para los cuales no cuenta con estimaciones de abundancia factorial.

Asimismo, predice los patrones de comercio y especialización que surgirían de un acuerdo de este tipo, utilizando indicadores de intensidad factorial por productos. Argentina se especializaría en productos agropecuarios y productos intensivos en capital en el comercio con el resto del ALCA y en manufacturas intensivas en trabajo, productos ganaderos y cereales y cultivos con los países del NAFTA. Por otra parte, concluye que la formación del ALCA llevaría a una menor especialización en productos agrícolas que un acuerdo con la Unión Europea, dado que las ventajas comparativas son menores. a evaluación de los efectos sobre el bienestar de la formación de una zona de libre comercio.

3. Indicadores de costo laboral

Utilizando el índice de competitividad relativa (ICR), Lucángeli (2002) examina la evolución de la competitividad de Argentina y Brasil frente a la de México y Estados Unidos. Encuentra que en la primera mitad de los noventa, la competitividad de los países del MERCOSUR se redujo, tanto frente a México como frente a Estados Unidos. No obstante, desde mediados de 1995, los países del MERCOSUR experimentan un incremento en la competitividad, reflejada en la caída de los indicadores del costo laboral unitario (CLU) de cada país y originada en el hecho de que los incrementos de productividad registrados desde entonces no fueron absorbidos por los salarios en dólares. En contrapartida, el CLU de México mostró una tendencia continua al alza a partir de la devaluación del peso en 1994, en tanto que el CLU de Estados Unidos exhibe una gran estabilidad a lo largo de toda la década de los noventa. En consecuencia, a lo largo de la década, la competitividad de los países del MERCOSUR se incrementó frente a los miembros del ALCA. El autor destaca que las ganancias de competitividad no son sólo resultado de los movimientos del tipo de cambio y de los salarios, sino que también los países del MERCOSUR evidencian un mejor desempeño de la productividad laboral de la industria manufacturera: las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo fueron mayores para Argentina y Brasil (1,4% y 2% promedio trimestral, respectivamente) que las de Estados Unidos y México (0,9% y 1,1%) entre el primer trimestre de 1990 y el segundo trimestre de 2002. Por consiguiente, el autor concluye que los países del

MERCOSUR están en condiciones de encarar las negociaciones para la formación del ALCA desde una posición fortalecida del punto de vista de la competitividad.

Por otra parte, Quijano considera que los sectores manufactureros con mayor potencial de crecimiento en los mercados del NAFTA son aquellos que, a la vez que redujeron la brecha de productividad del trabajo con Estados Unidos, lograron aumentar sus exportaciones. No obstante, el autor reconoce que el crecimiento de las exportaciones puede atribuirse a varios factores cuyo peso, además, puede ser variable en el tiempo. Confecciona una lista de productos “potenciales” para Brasil (alimentos, productos de caucho, textiles, muebles, químicos, material de transporte, transmisores y receptores), Argentina (alimentos, maquinaria eléctrica, muebles, productos de plástico y de caucho, químicos y otros productos) y Chile (papel y celulosa, imprentas, químicos, muebles y productos metálicos). Compara el desempeño de México con el de estos países en términos de reducción de la brecha de productividad con Estados Unidos para los productos analizados, concluyendo que en muchos de estos productos los países del MERCOSUR redujeron la brecha con Estados Unidos en tanto que México la ampliaba. Por ello, Quijano considera que, en condiciones similares de preferencia a raíz del acuerdo ALCA, podría haber un desplazamiento de productos mexicanos por parte de productos del MERCOSUR en el mercado estadounidense.

4. Indicadores basados en flujos de comercio

Vaillant (2001) intenta evaluar los posibles impactos del ALCA sobre los flujos comerciales de los países de ALADI, entre ellos y con Estados Unidos y Canadá. Utiliza los indicadores de intensidad del comercio y complementariedad comercial para evaluar en qué sectores los nuevos flujos de comercio generarían una disminución (aumento) del comercio al interior de la ALADI y cuáles serían las oportunidades para una expansión de las exportaciones a Estados Unidos y Canadá. En la misma dirección, Pedro da Motta Veiga y Marcelo Halperin (2001) analizan los posibles efectos del ALCA sobre el comercio entre los países de ALADI y sugieren medidas para preservarlas.

Vaillant (2001) elabora dos listas de productos a partir de la metodología descrita en el capítulo anterior. Estas listas constituyen, a juicio del autor, la base para construir un “manual guía para la negociación comercial en el ALCA” que establezca las prioridades defensivas y ofensivas (peligros y oportunidades) para cada uno de los países de la Asociación y, a su vez, los intereses comunes y puntos de conflicto de la negociación hemisférica. Entiende por amenazas la posibilidad de que importaciones desde el Norte puedan desplazar corrientes comerciales amparadas por preferencias comerciales y por oportunidades la mejora en el acceso a los grandes mercados. El autor sostiene que lo que denomina “amenazas” no son estrictamente tales desde el punto de vista del bienestar general, dado que son oportunidades para disminuir costos de desvío de comercio, pero constituyen amenazas para productores y grupos de interés que se verían amenazados. Por lo tanto, estas listas pondrían en evidencia los problemas de economía política que enfrenta la negociación.

Utilizando un indicador de intensidad del comercio, Vaillant (2001) destaca que la liberalización comercial de los países de ALADI ha llevado a aumentar sus lazos comerciales con Estados Unidos. No obstante, en este resultado hay una incidencia fuerte de la incorporación de México al NAFTA y de factores geográficos porque la intensidad del comercio creció más en los países más cercanos.

Quijano (2001) parte de la hipótesis de que los beneficios de un acuerdo de libre comercio de las Américas serían mayores en la medida que genere comercio intra industrial. Considera que la conformación del ALCA llevaría a un incremento de los flujos de comercio intra industrial para el MERCOSUR. No obstante, señala que no todos los países del MERCOSUR tendrían idénticas

oportunidades de aprovechar un potencial intercambio intra industrial con el NAFTA, sino que parecería existir una relación directa entre tamaño y potencialidad de aprovechamiento.

Lucángeli (2002) apunta en el mismo sentido. Sostiene que la eliminación de las restricciones al comercio en los acuerdos de integración regional favorece la intensificación del comercio intra industrial. Las ganancias asociadas al comercio intra industrial pueden descomponerse en aquellas que tienen que ver con el intercambio y aquellas derivadas de la especialización. La magnitud de estas últimas dependerá de las ganancias de eficiencia asociadas a que el comercio lleva a una mayor especialización y aprovechamiento de economías de escala.

El autor encuentra que el intercambio intra industrial entre el MERCOSUR y Estados Unidos tiene una intensidad bastante menor que la registrada entre las economías del MERCOSUR entre sí. Pero además, el comercio en uno y otro caso responde a patrones diferentes. La literatura suele distinguir entre comercio intra industrial horizontal, cuando las diferentes variedades de un producto se caracterizan por distintos atributos pero son de una calidad similar, y el comercio intra industrial vertical, cuando las variedades se distinguen de acuerdo al nivel de servicio y/o calidad. La diferenciación horizontal implicaría funciones de producción similares, en tanto que la diferenciación vertical resultaría de funciones distintas. El comercio horizontal tendría lugar entre países con dotaciones factoriales similares, en tanto que el vertical tendría lugar entre países con dotaciones diferentes y los determinantes del comercio estarían más próximos a los del comercio inter industrial.

Con este argumento el autor sostiene que sería esperable que, dada la abundancia factorial de los países del MERCOSUR y de Estados Unidos, en el comercio intra MERCOSUR de manufacturas prevaleciera el comercio horizontal, en tanto que entre el MERCOSUR y Estados Unidos prevaleciera el comercio vertical. Existirían entonces “fundadas sospechas” de que una mayor liberalización del comercio entre los países del MERCOSUR y Estados Unidos intensificaría el comercio intra industrial vertical, en tanto que el comercio intra regional intensificó el comercio intra industrial horizontal. Este último, que “responde de manera más idónea al concepto de comercio intra industrial”, daría lugar a una “mayor especialización de la producción manufacturera a través del comercio y permitiría usufructuar con mayor intensidad las economías de escala”, y si bien no hay evidencias contundentes en la literatura, “cabría esperar que la especialización intra industrial horizontal contribuiría de manera más intensa en las mejoras de competitividad”. En este sentido, la intensificación del comercio intra MERCOSUR redundaría en mayores ganancias de competitividad que las que se derivarían del comercio MERCOSUR EEUU. Por consiguiente, puede concluirse que el proceso de integración del MERCOSUR tendría un mayor impacto sobre la competitividad de la producción industrial de la región que la liberalización comercial con Estados Unidos en el ámbito del ALCA.

Desde el punto de vista teórico este argumento es bastante discutible. Hay acuerdo en que la naturaleza de los beneficios del comercio son distintos en uno u otro caso pero no hay evidencia de que unos sean mayores que otros. En última instancia el problema es más cuantitativo que cualitativo.

Por otra parte, Quijano (2001) considera que los bienes con mayor dinamismo en el comercio mundial, aquellos que más rápidamente han crecido y que más han incrementado su participación, son las manufacturas de alto contenido tecnológico: productos farmacéuticos, instrumentos de precisión, electrónica avanzada, maquinaria eléctrica compleja, aviones, y similares. Quijano concluye que estos bienes tienen escaso peso en las exportaciones del MERCOSUR. Consta también que cuanto menor es el tamaño de la economía, mayor es su dependencia de la región en el abastecimiento de manufacturas de medio y alto contenido tecnológico, así como que mientras el NAFTA es un proveedor relevante de manufacturas de alto contenido tecnológico para el

MERCOSUR, esto no ocurre a la inversa. Concluye que el ALCA debería apuntar a incrementar las exportaciones de bienes de alto y medio contenido tecnológico por parte del MERCOSUR.

Asimismo, identifica los sectores manufactureros en los que las exportaciones del MERCOSUR tendrían mayor potencial de crecimiento en los mercados del NAFTA. Considera que aquellas ramas manufactureras con mayores posibilidades de expansión en los mercados del NAFTA son aquellas que redujeron la brecha de productividad del trabajo con Estados Unidos y lograron aumentar sus exportaciones. Los productos “potenciales” para Brasil serían alimentos, productos de caucho, textiles, muebles, químicos, material de transporte y transmisores y receptores, en tanto que para Argentina serían alimentos, maquinaria eléctrica, muebles, productos de plástico y de caucho, químicos y otros productos. Compara el desempeño de México con el de estos países y concluye que si el MERCOSUR logra condiciones similares de acceso como consecuencia del acuerdo ALCA, podría desplazar productos mexicanos en el mercado estadounidense.

5. Concordancias y discrepancias

Estos análisis, basados en indicadores, permiten tener una serie de indicios, en muchos casos con una gran especificidad en la definición de productos, por lo que pueden orientar políticas y estrategias de negociación con gran detalle. Muchos de ellos están orientados a identificar los sectores en los que podría esperarse una mayor expansión de las exportaciones del MERCOSUR hacia los mercados del norte y, aún con metodologías distintas, muchos de ellos encuentran resultados que apuntan en la misma dirección. Las mayores ventajas se asociarían al crecimiento de las exportaciones agrícolas. Para algunos trabajos, el crecimiento de las exportaciones del MERCOSUR estaría asociado a los sectores en que existe oferta exportable y las preferencias comerciales serían mayores, para otros se asociaría a las ventajas comparativas o al progreso técnico.

No obstante, no pueden cuantificar las pérdidas y ganancias de estrategias alternativas, ni discernir la magnitud de los cambios en la especialización productiva y comercial o los cambios en los términos de intercambio. En un proceso de integración como el ALCA se suman múltiples efectos positivos y negativos, la teoría no es concluyente, el resultado final es de carácter numérico y depende de condiciones específicas de las economías que participan. En última instancia, el impacto global de un proceso de integración es la suma de distintos aspectos que están considerados en forma parcial en análisis basados en indicadores y es más un problema numérico que teórico.

Los análisis con estas metodologías tienen la ventaja de la sencillez, no requieren una fuerte inversión inicial, dado que sus requerimientos en términos de información son bastante menores que para otras técnicas. Asimismo, cubren aspectos parciales del problema por lo que no son concluyentes para el diseño de políticas, pero son sí un instrumento útil para examinar posibles impactos con un grado de detalle que no puede alcanzarse con otras metodologías.

III. Análisis con modelos de equilibrio general computable

Los modelos de equilibrio general computable se han convertido en el principal instrumento para el análisis de los efectos del ALCA para las economías del MERCOSUR. Los trabajos relevados pueden clasificarse en tres grandes categorías de acuerdo al tipo de modelo empleado. Los más frecuentes son los modelos estáticos con competencia perfecta. La segunda categoría son los modelos estáticos con competencia imperfecta y la tercera son los modelos dinámicos. Asimismo, los trabajos se distinguen por la consideración o no de las preferencias comerciales en acuerdos de ALADI, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) u otros mecanismos de comercio preferencial; el nivel de las elasticidades de sustitución entre bienes domésticos e importados; y la consideración de externalidades tecnológicas asociadas al comercio exterior.

El cuadro 1 presenta una clasificación de los trabajos relevados de acuerdo a las cuatro características señaladas. En las columnas se distinguen los modelos de acuerdo al tipo de competencia (perfecta e imperfecta) y a la consideración de externalidades. En las filas se distinguen de acuerdo al valor de las elasticidades y a la consideración de acuerdos preferenciales.

En el cuadro 2 se presenta un listado de los trabajos relevados clasificados en los tres tipos de modelos destacando sus principales características tales como: el modelo empleado, los supuestos respecto a la estructura de mercado, los datos empleados para su calibración, los países o regiones y el número de sectores. Algunos de

estos trabajos presentan dos versiones del modelo, una con retornos constantes a escala y otra con retornos crecientes a escala (ALADI, 2004, Monteagudo y Watanuki, 2003, CEI, 2002).

En el cuadro 3 se presentan los escenarios de política planteados en cada trabajo. Aún cuando en muchos de estos trabajos se estudiaron escenarios de negociación alternativos al ALCA (MERCOSUR Unión Europea, OMC, Chile con Estados Unidos, entre otros), en el cuadro sólo se presentan los escenarios alternativos para el ALCA. Allí se distinguen los escenarios en que se considera un ALCA completo de aquellos que simulan un ALCA restringido para sectores sensibles. Por otra parte, la mayor parte de los trabajos se limitan a analizar la caída de aranceles, en algunos casos los aranceles equivalentes a las restricciones no arancelarias. Sólo en el caso de Sánchez (2001) se simula la eliminación de subsidios a la exportación y en el caso de Texeira y Valverde (2000) se formula una hipótesis de reducción de los subsidios agrícolas y a la exportación.

En el cuadro 4 se presentan los resultados. El indicador utilizado con mayor frecuencia para medir los cambios en el bienestar general son las variaciones equivalentes. Estas miden la variación del ingreso equivalente a la variación de bienestar a que da lugar el cambio de política simulado. En muchos casos se presentan en millones de dólares y en otros casos como porcentaje del consumo. Otros indicadores relevados son la variación en las exportaciones y en las importaciones o en el producto bruto interno (PIB).

El objeto de varios de estos estudios es analizar alternativas de negociación tales como la compatibilidad entre el ALCA y el multilateralismo (Roland Holst, 2003), escenarios para la integración comparando el ALCA con un acuerdo MERCOSUR Unión Europea o un acuerdo multilateral (ver Diao, Díaz Bonilla y Robinson (2003), Texeira y Valverde (2000), Lacunza, Caarrera y Cicowiez (2003), ALADI (2004), CEI (2002). Esta revisión se limita a comparar los posibles impactos del ALCA sin considerar dicha comparaciones.

En lo que sigue se analizan los estudios basados en modelos de competencia perfecta (apartado A), en competencia imperfecta (apartado B) y dinámicos (apartado C).

1. Modelos estáticos con competencia perfecta

La mayor parte de los trabajos relevados utilizan modelos de equilibrio general computable con competencia perfecta y especificaciones de tipo Armington para las importaciones. No obstante algunos de ellos exploran modelos de competencia imperfecta o dinámicos pero mantienen el modelo de competencia perfecta como referencia. Los trabajos relevados son los siguientes:

- Hinojosa Ojeda, Raúl, Lewis, Jeffrey and Robinson, Sherman (1997) estudian el posible impacto de acuerdos alternativos entre el NAFTA y el MERCOSUR. Entre estas alternativas considera la formación de un Área de Libre Comercio de todo el Hemisferio Occidental. Utiliza el denominado “North American/South American Free Trade Agreement computable general equilibrium model”(NASATA CGE). Es un modelo multiregional, estático y de competencia perfecta pero incorpora externalidades tecnológicas asociadas a las exportaciones y a las importaciones de bienes de capital. Asimismo, considera la posibilidad de que existan flujos migratorios entre el medio rural y urbano en México y entre México y Estados Unidos.
- Texeira y Valverde (2000) utilizan la versión estándar del GTAP con la tercera versión de base de datos del GTAP (correspondiente a 1992), para estimar los efectos del ALCA sobre el bienestar de Argentina, Brasil y Chile. Es un modelo multisector y multipaís, con competencia perfecta y especificaciones de tipo Armington para las funciones de demanda

de importaciones y CET para las exportaciones. El modelo no tiene datos para Uruguay y Paraguay.

- Sánchez (2001) trabaja con la versión 4 de la base de datos del GTAP pero multiplica por seis las elasticidades de sustitución entre productos domésticos e importados y entre importados de distintos orígenes. En general, los estudios de sensibilidad encuentran que los resultados de estos modelos son sensibles a variaciones importantes de estos parámetros, lo que explicaría que los resultados encontrados en este estudio sean bastante más altos que los de la mayor parte de los estudios relevados. Otro factor que podría explicar la mayor magnitud de los resultados encontrados por Sánchez es que no considera los acuerdos preferenciales previos.
- Harrison, Rutherford y Tarr (2001) utilizan un modelo estático, multiregional y multisectorial que supone competencia perfecta y retornos constantes a escala. Suponen funciones de tipo Armington para especificar la preferencia por productos domésticos e importados. Utilizan la versión 3 de la base de datos del GTAP que tiene desagregados a Argentina, Brasil y Chile, pero no a Uruguay y Paraguay. Asumen elasticidades de sustitución entre domésticos e importados y entre importados de distintos orígenes de 15 y 30, respectivamente. Estas elasticidades son significativamente más altas que las que sugieren distintos estudios econométricos. Justifican el uso de estas elasticidades porque trabajan con un modelo de largo plazo y suponen que la liberalización del comercio va a conducir a mercados más competitivos. Harrison, Rutherford, Tarr y Gurgel, A. (2003) estudian los efectos del ALCA sobre el bienestar global y sobre la distribución del ingreso en Brasil con un modelo similar.
- Laens y Terra (2002) estiman los impactos globales y sectoriales del ALCA utilizando el GTAP y la versión 5 de la base de datos del GTAP (GTAPv5). Esta base de datos cuenta con información desagregada para Argentina, Brasil y Uruguay pero no considera los acuerdos preferenciales entre ellos. Corrigen la base de datos para incorporar los acuerdos al interior del MERCOSUR y MERCOSUR Chile.
- CEI (2002) utilizan un modelo similar al GTAP para evaluar distintas alternativas de negociación para Argentina, entre las cuales consideran el ALCA. Utilizan la versión 5 de la base de datos del GTAP, por lo que el equilibrio inicial corresponde a 1995. El análisis y la presentación de resultados están centrados en Argentina.
- Laens y Terra (2003) estiman los impactos del ALCA sobre el bienestar general utilizando el GTAP. Sin embargo, corrigen la base de datos para considerar los aranceles preferenciales derivados de los múltiples acuerdos comerciales que existen entre los países de ALADI, los del Sistema General de Preferencias, las preferencias a los países del Caribe y los países Andinos de Estados Unidos y Canadá. Demuestran que los resultados de las simulaciones cambian sustancialmente cuando se consideran dichas preferencias.
- Lacunza, Hernán; Carrera, Jorge y Cicowiez, Martín (2003) utilizan un modelo similar, con competencia perfecta y especificación de tipo Armington para bienes domésticos e importados. Comparan un escenario ALCA con la alternativa de negociar simultáneamente el ALCA y un acuerdo con la Unión Europea.
- Diao, Díaz Bonilla y Robinson (2003) utilizan un modelo multi regional y multi sectorial, estático, con competencia perfecta y especificaciones Armington y CET para importaciones y exportaciones respectivamente. Asumen salarios rígidos y desempleo en los mercados de trabajo de los países de América Latina, mientras que en el resto del mundo la variación de salarios lleva al equilibrio entre oferta y demanda en el mercado de trabajo. Asumen externalidades tecnológicas asociadas al comercio exterior. La productividad total de

factores (PTF) es endógena. Dentro de cada país, la PTF de cada sector es una función creciente del volumen de comercio, normalizado por la oferta de trabajo.

- ALADI (2004) utiliza un modelo muy similar al GTAP, la versión 5 de la base de datos y también corrige los aranceles del GTAP para considerar las preferencias vigentes en los acuerdos de ALADI; no obstante, no considera las preferencias en el marco del SGP. Utiliza altas elasticidades de sustitución para las funciones Armington en comparación con otros modelos. No obstante llega a conclusiones similares.

1.1 Impacto global del ALCA

La mayor parte de estos trabajos estiman que los impactos del ALCA sobre las grandes variables macroeconómicas y el bienestar general de los países del MERCOSUR serían pequeños. La excepción sería el comercio exterior que mostraría una expansión significativa. Esto significaría que, aun cuando la sociedad en su conjunto tiene poco que ganar o perder con un acuerdo como el ALCA, al interior de la sociedad habría ganadores y perdedores y, por lo tanto, puede generar fuertes reacciones a favor y en contra del acuerdo. Cuando aumentan los flujos de comercio, y máxime cuando el aumento del comercio es de carácter interindustrial, cambian los precios relativos y se reasignan recursos entre sectores. Por lo tanto, los problemas más importantes que plantea esta negociación son de economía política y no de bienestar general.

1.1.1 Impacto sobre el producto y bienestar global

La mayor parte de los estudios basados en modelos con competencia perfecta estiman que el impacto global del ALCA sobre el producto bruto interno o el bienestar de los países del MERCOSUR no alcanzaría a un 1% (ver cuadro 3). Las variaciones en los resultados pueden atribuirse a factores tales como:

- El año de referencia para las simulaciones. En un extremo, el trabajo Hinojosa Ojeda et al (1997) calibran el modelo con datos de 1990, previo a la implementación de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT. En el otro extremo, existen múltiples trabajos que toman los datos de la base de datos del GTAP, versión 5 que corresponden a 1997 (Laens y Terra, 2003, ALADI, 2004, Roland Holst y van der Mensbrugghe, 2003, Diao, Díaz Bonilla y Robinson, 2003, Harrison, Rutherford, Tarr y Gurgel, 2003, Lacunza et al., 2003).
- Los aranceles u otros instrumentos de política comercial considerados en el experimento. Algunos trabajos consideran sólo aranceles, otros introducen barreras no arancelarias y otros consideran instrumentos de apoyo interno o subsidios a las exportaciones. En general, existen mejores estimaciones de los aranceles ad valorem equivalentes de otras medidas de política comercial para los países desarrollados que para los países en desarrollo. La mayor parte de los trabajos usa las bases de datos de protección del GTAP que se encuentra bien documentada. No obstante, en muchos casos se introducen correcciones y cambios utilizando datos parciales que intentan mejorar las estimaciones, con el objetivo de analizar los impactos sobre ciertas economías (Chile, Brasil).
- Por otra parte, los trabajos se distinguen entre sí por la consideración o no de las preferencias comerciales previas. Todos los trabajos tienen en cuenta los acuerdos entre los países del norte pero no así las preferencias existentes en el marco de ALADI o las preferencias que otorgan Estados Unidos y Canadá al resto de los países de América en función de su grado de desarrollo. Lacunza (2003) y ALADI (2004) consideran preferencias en el marco de ALADI, en tanto que Terra y Laens consideran también el SGP de Estados Unidos y Canadá, y las preferencias a la Cuenca del Caribe y Centroamérica y a los países Andinos. Este trabajo demuestra que la no consideración de estas preferencias no solo sobrestima los efectos del ALCA sino que introduce un sesgo distinto según los países. En efecto, si no se consideran

dichas preferencias, Uruguay y Chile serían los países más beneficiados por el ALCA; en contraste, cuando se introducen esas preferencias estos países se verían afectados en forma negativa. El trabajo de Harrison et al. (2003) considera que el país más beneficiado por el ALCA sería Uruguay y encuentra impactos positivos muy fuertes para Chile. En contraste, los tres trabajos que consideran las preferencias intramercosur y otros acuerdos preferenciales en el marco de ALADI, encuentran que Uruguay y Chile se verían perjudicados por este acuerdo. Estas diferencias se explicarían porque los países más pequeños hacen un mayor uso de las preferencias comerciales en el marco de ALADI, dado que tienen una proporción mayor de su comercio con la región, especialmente con Brasil, lo que les otorga fuertes ganancias de acceso. Al extender esas preferencias a nuevos socios, pierden acceso preferencial. Algo similar ocurre con Argentina y es destacado por los trabajos de Sánchez, Lacunza et al, CEI y Harrison et al.

- Las elasticidades entre bienes domésticos e importados son otro factor que determina importantes diferencias en la magnitud de los resultados encontrados. Sánchez (2001), Harrison et al. (2001), Lacunza (2003) y ALADI (2004) utilizan elasticidades de sustitución mucho más altas a las que tradicionalmente se usan en la literatura y sus resultados son mayores a los encontrados por otros autores.
- La consideración de efectos externos. De acuerdo a los resultados expuestos en el cuadro 3, la consideración de externalidades tecnológicas parece ser el factor más importante para explicar las diferencias en los resultados observados. Se sostiene que el aumento del comercio para los países de América Latina podría generar incrementos de la productividad de las empresas expuestas a mayor competencia en sus mercados de exportación, así como por la posibilidad de importar insumos intermedios y bienes de capital con mayor contenido tecnológico. El primer trabajo que introduce estas externalidades es el de Hinojosa Ojeda et al (1997). Diao, Díaz Bonilla y Robinson (2003) introducen externalidades tecnológicas asociadas al comercio exterior y encuentran impactos positivos mucho mayores que otras estimaciones. Descomponen las ganancias del ALCA en tres fuentes: eficiencia y asignación de recursos, variación en TFP y aumento del empleo. La principal fuente de ganancias en este modelo sería el aumento del TFP. Por ese motivo los principales ganadores en el marco de este acuerdo serían los países sudamericanos que serían los beneficiarios de esos derrames tecnológicos.

Tanto Sánchez (2001) como el CEI (2001) estiman que el impacto global del ALCA es muy pequeño para Argentina. El primero estima un aumento de un 0,39% del PIB y de US\$ 886 millones en el bienestar). En el caso de Brasil esos resultados son mucho mayores (aumentaría un 4% el PIB real y en 27.233 millones el bienestar global). Por otra parte, estiman un impacto positivo sobre los términos de intercambio.

Laens y Terra (2003) encuentran que los impactos globales del ALCA son muy pequeños para los tres países del MERCOSUR, positivos para Argentina y Brasil y negativos para Uruguay. No obstante, en el caso argentino, el signo se vuelve negativo si se considera el impacto neto del ALCA, dejando de lado los acuerdos que estaban firmados en 1997 pero que aún no habían culminado sus cronogramas de liberalización del comercio como es el caso del MERCOSUR y de MERCOSUR Chile. Los resultados de ALADI (2004) son muy similares, el impacto de un ALCA sin restricciones sobre el MERCOSUR sería positivo pero modesto y afectaría en forma positiva a Brasil y Paraguay y en forma negativa a Argentina y Uruguay. Atribuye este último resultado a la pérdida del acceso preferencial al MERCOSUR, dado que ambos países destinan cerca de un 30% de sus exportaciones al MERCOSUR.

El efecto neto de creación y desvío de comercio y sobre los términos de intercambio son pequeños; las mayores ganancias para Argentina y Uruguay se asociarían a la mejora del acceso y las pérdidas, al deterioro del acceso preferencial en Brasil. Este es un punto importante destacado

por estos estudios a partir de los trabajos de Harrison et al (2001) para Chile y por Sánchez (2001), Laens y Terra (2003) y ALADI (2004). El acceso preferencial a los grandes mercados, Estados Unidos para Chile en el primer trabajo, o Brasil para Argentina y Uruguay en los otros, tiene un impacto positivo muy importante sobre el bienestar.

Laens y Terra (2003) descomponen los efectos del ALCA en: su impacto directo sobre la creación y desvío de comercio en cada país; el efecto indirecto derivado de la disminución del acceso preferencial a los socios del MERCOSUR; el efecto directo de acceso a los nuevos mercados regionales; el efecto indirecto del acceso de sus socios del MERCOSUR; el efecto indirecto derivado de que el resto de los socios del ALCA se abran en forma discriminatoria entre ellos y, finalmente, lo que denominan el efecto MERCOSUR que sería la liberalización total del comercio al interior de la zona. En efecto, la apertura simultánea de los mercados del ALCA a los otros socios del MERCOSUR atenúa las ganancias que podrían obtener si el acceso lo obtuvieran en forma individual. Encuentran que el efecto neto de creación y desvío de comercio es positivo pero extremadamente pequeño para todos los socios del MERCOSUR, fundamentalmente para los socios más pequeños. Por otra parte, el deterioro de las preferencias al interior del MERCOSUR tiene un impacto negativo mucho más fuerte que el efecto directo de las nuevas preferencias. El efecto directo del acceso a los nuevos socios es positivo e importante pero se ve deteriorado por el efecto indirecto negativo del acceso simultáneo de otros socios a los nuevos mercados. Estos resultados contrastan con los de los otros trabajos que estiman los efectos creación y desvío en forma indirecta observando la evolución de los flujos de comercio y concluyen que las ganancias de eficiencia pueden ser importantes (por ejemplo ALADI, 2004, p.36).

El trabajo de Sánchez (2001) apunta en la misma dirección cuando compara los resultados de acuerdos bilaterales de Argentina con el ALCA, manteniendo el libre comercio Brasil Argentina, con el escenario de integración de todo el MERCOSUR en el ALCA. Encuentra que las ganancias derivadas de acuerdos bilaterales de Argentina serían significativamente mayores que las ganancias de un acuerdo que integre a Brasil, dado que Argentina no perdería acceso preferencial al mercado brasileño.

Harrison, Rutherford y Tarr (2001) destacan este efecto para Chile. Siguiendo a Wonnacott and Wonnacott (1981), destacan la importancia del efecto acceso a nuevos mercados derivado de un proceso de integración, pero encuentran que esos efectos son significativos en los acuerdos Norte Sur mientras que no son suficientes para compensar las pérdidas de eficiencia en los acuerdos entre países del Sur. Estiman que las ganancias del ALCA ascenderían a 0,31% del PIB para Argentina y a 0,57% para Brasil. Estos autores simulan no sólo el impacto de la remoción de aranceles entre los países del ALCA, sino que consideran el equivalente ad valorem de las barreras no arancelarias.

Harrison, Rutherford, Tarr y Gurgel, A. (2003) encuentran que el ALCA llevaría a un aumento del bienestar de 0,6% del consumo para Brasil, de 1,7% para Uruguay y una pérdida de 0,2% para Argentina. Explican la pérdida de Argentina por el deterioro en el acceso preferencial al mercado de Brasil. Asimismo, estiman el impacto del acceso al ALCA del MERCOSUR sin abrir su propio mercado. Concluyen que dos tercios de las ganancias que obtendría Brasil y un cuarto de las de Uruguay se deben a la mejora en el acceso a los mercados externos. Estiman éstas, simulando la apertura del resto del ALCA sin que el MERCOSUR cambie sus aranceles.

Sin embargo, lo que ellos estiman no es sólo el efecto acceso, dado que están considerando no sólo la apertura del resto del ALCA hacia el MERCOSUR, sino que la apertura del resto del ALCA entre ellos. Los autores consideran que la diferencia entre el impacto total del ALCA y el efecto acceso recoge las ganancias netas de creación y desvío de comercio derivadas de la propia apertura. Sin embargo, como los cuatro países se abren en forma simultánea esta diferencia da cuenta, a su vez, del impacto de la pérdida de acceso preferencial a los mercados de la región.

Asimismo, destacan que los hogares pobres ganan mucho más con el aumento de la eficiencia por la apertura del MERCOSUR que lo que lo hacen los ricos.

Lacunza et al. (2003) encuentran resultados que apuntan en la misma dirección. El impacto global del ALCA sería pequeño y afectaría positivamente a Brasil y negativamente a Uruguay y Argentina. Explica estos resultados por la pérdida del acceso preferencial al mercado de Brasil. Para demostrar esto, simula un escenario en que Argentina y otro en que Uruguay hacen un acuerdo de libre comercio con el resto de los países del ALCA, excepto Brasil, y encuentran que el efecto sobre el bienestar es positivo para ambos países pero que no llega a compensar el efecto negativo de la pérdida del acceso preferencial al mercado brasileño. En efecto, cuando simulan un acuerdo de libre comercio entre Brasil y el resto del ALCA, dejando de lado a Argentina y Uruguay, encuentran que las pérdidas de bienestar para estos países son mayores que las del ALCA.

1.1.2 Comercio exterior

Sánchez estima que los efectos del ALCA sobre el comercio exterior de Argentina y Brasil serían muy grandes, las exportaciones aumentarían un 115% en el caso de Argentina y un 164% en el de Brasil. Estos resultados responden al uso de elasticidades Armington muy altas. Si los bienes importados son realmente sustitutos cercanos de los bienes domésticos como proponen Harrison et al (2001 y 2003), Sánchez (2001), CEI (2002), y ALADI (2004), puede esperarse un crecimiento muy significativo del comercio de los países del MERCOSUR. Asimismo, Sánchez destaca la importancia que podría tener este resultado para la disminución del riesgo país de Argentina, dado que disminuiría la relación deuda/exportaciones. Otro impacto positivo destacado por los autores es la diversificación de los destinos de las exportaciones y la disminución del riesgo asociado a la excesiva concentración de exportaciones hacia el MERCOSUR.

ALADI (2004) reporta un incremento muy significativo de las exportaciones e importaciones pero la magnitud de ese aumento es mucho menor, 8,6% para Argentina y 19,8% para Brasil. Lacunza et al. (2003) estiman resultados similares, las exportaciones aumentarían: 8,6% para Argentina, 19,8% para Brasil y 8,7% para Uruguay. Es probable que estos resultados se expliquen por el uso de elasticidades de sustitución entre importaciones y bienes domésticos más altas que en otros estudios. Explica el mejor desempeño de Brasil porque es el país con mayor penetración en los mercados que se expanden, lo que le permite alcanzar un mejor desempeño. Argentina y Uruguay están más volcados al comercio al interior del MERCOSUR.

Nuevamente, esas diferencias deberían atribuirse a las diferencias en los niveles de protección iniciales entre ambas estimaciones y a las diferencias en las elasticidades Armington. Dilucidar este punto parece muy importante por los efectos indirectos que podrían desprenderse de este cambio y que son discutidos en el trabajo de Sánchez. Por otra parte, Sánchez sostiene que encuentra una relación casi perfecta entre los cambios en las exportaciones y los cambios en el bienestar. El trabajo de ALADI muestra que esto no es así; al comparar el escenario ALCA con y sin restricciones se encuentra que los cuatro países del MERCOSUR alcanzan un mayor bienestar y menor incremento de exportaciones en el ALCA con restricciones.

Diao, Díaz Bonilla y Robinson (2003) reportan que el comercio aumenta significativamente para los países de América Latina. Las exportaciones de Argentina aumentarían un 6,6%, las de Brasil un 4,2% y las de Uruguay un 2,2%. Por otra parte, estiman que este acuerdo llevaría a la creación de comercio mientras que la disminución del comercio del resto del mundo sería muy pequeña. Los acuerdos serían buenos para los participantes y tendrían escaso impacto en los no participantes.

1.2 Ranking de acuerdos

Laens y Terra (2003) discuten el impacto del ALCA como una superposición de un conjunto de acuerdos: los acuerdos vigentes antes de comenzar el ALCA (perfeccionamiento del MERCOSUR y MERCOSUR CAN), acuerdo con la CAN, SAFTA, MERCOSUR Estados Unidos, MERCOSUR Resto del NAFTA y MERCOSUR Resto de América. Para el MERCOSUR en su conjunto, los mayores beneficios se derivarían del propio perfeccionamiento del MERCOSUR y la culminación de los cronogramas de desgravación con Chile y de un acuerdo con Estados Unidos, seguido por un acuerdo con la CAN y con el Resto de América. No obstante, los efectos sobre el bienestar y, por lo tanto, las prioridades en materia de negociación, difieren entre los socios del MERCOSUR. Los tres países obtendrían beneficios de un acuerdo con la CAN y con el Resto de América, pero para Brasil la opción más beneficiosa es un acuerdo con Estados Unidos mientras que para Argentina este acuerdo tendría un impacto negativo y para Uruguay nulo.

Sánchez (2001) ordena los escenarios de integración para Argentina calificándolos de acuerdo a su factibilidad política. No sólo discute alternativas de integración dentro del ALCA sino que considera la opción de integración con la Unión Europea. No obstante, a los efectos de este trabajo se toman sólo las opciones dentro de América. El primer criterio con el que ordena los escenarios es por la expansión de las exportaciones; considera que esta variable tiene una correlación “casi perfecta con los cambios en el PIB, el riesgo país, el ingreso de capitales y el bienestar”. El escenario más favorable para Argentina, aunque muy improbable desde el punto de vista político, es aquél en el que logra un acuerdo de integración plena con el NAFTA sin que participe Brasil y sin que este tome represalias. Esto se debería al hecho de que Argentina obtiene el acceso al Resto de América sin sufrir pérdidas en materia de acceso al mercado brasileño. El segundo escenario sería un ALCA pleno con Brasil, seguido por un ALCA parcial sin Brasil pero sin represalias. El escenario menos favorable sería un acuerdo Argentina NAFTA parcial con represalias por parte de Brasil.

Concluye que negociar junto a Brasil le brinda ganancias equivalentes a negociar sola, dado que si Brasil queda fuera del acuerdo no pierde el acceso preferencial al mercado brasileño pero, simultáneamente, pierde capacidad negociadora, por lo que obtendría menores beneficios en términos del acceso a los mercados del NAFTA. El primer efecto sería equivalente al segundo. Por otra parte, si Brasil decidiera quedar al margen de las negociaciones, a Argentina le convendría avanzar por sí misma porque aun en el caso que Brasil tome represalias, las exportaciones de Argentina aumentarían mucho. El bienestar de Argentina aumentaría pero los principales efectos se asociarían al impacto indirecto sobre la inversión, la diversificación de mercados de exportación y la mayor especialización exportadora en manufacturas.

1.3 La exclusión del sector agrícola u otros sectores sensibles

El sector agrícola está sujeto a altos niveles de protección (aranceles, subsidios) en Estados Unidos y Canadá y en la mayor parte de los países de América Latina y no es esperable que el ALCA sea el escenario en el que se implemente una amplia liberalización del comercio del sector. Aun cuando en el caso de Estados Unidos y Canadá ha sido demostrado que esa protección tiene un impacto negativo sobre el bienestar general, la acción de los grupos de interés organizados ha evitado la remoción de la protección. Aun dentro del NAFTA, muchos productos agrícolas han sido excluidos del programa de liberalización comercial, mantienen salvaguardas u otras formas de protección. Entre los productos protegidos se destacan productos en los que los países del MERCOSUR tienen ventajas comparativas: lácteos, azúcar, jugo de naranja, frutas y vegetales (Miller, 2002). Este aspecto ha sido contemplado de distintas maneras en los intentos de evaluar los impactos del ALCA sobre las economías del MERCOSUR. Los trabajos buscan evaluar el impacto de escenarios de integración que sean políticamente más factibles.

ALADI (2004) identifica los sectores sensibles en el ALCA combinando dos criterios: la sensibilidad revelada y la sensibilidad explicitada. Para esos sectores supone una reducción de un 50% del arancel. La “sensibilidad revelada” la mide a través de los aranceles promedio y el número de picos arancelarios. Considera como sensibles los sectores que tienen un arancel promedio alto y un porcentaje alto de picos arancelarios. Por el segundo criterio, considera sensibles los sectores que registran mayor cantidad de productos en la oferta de liberalización comercial realizada por cada miembro en el ALCA. La utilización de este criterio para determinar los sectores sensibles lleva a una aproximación que puede ser más realista sobre los posibles resultados del ALCA. Sus resultados muestran que los países del MERCOSUR resultan más beneficiados en un escenario ALCA restringido que bajo la hipótesis de liberalización total.

Laens y Terra (2003) adoptan el supuesto extremo de que el sector agrícola queda totalmente excluido del ALCA y encuentran que, en este caso, las ganancias de bienestar caen significativamente para Argentina y Brasil. Resulta paradójico que el país que obtiene mayores beneficios de la incorporación del sector agrícola en el acuerdo es Brasil. En el caso de Uruguay, su eliminación reduciría el impacto negativo de la erosión de preferencias en Brasil, porque los efectos directos positivos derivados de la mejora del acceso en materia agrícola no pueden compensar la pérdida de esas preferencias. En el caso Argentino, ocurriría algo similar: obtiene un impacto positivo por la mejora en el acceso a los mercados del resto de América de sus productos agrícolas pero un impacto negativo derivado de la pérdida del acceso preferencial a Brasil, con un efecto neto positivo pero muy pequeño.

En cualquiera de los dos casos, las diferencias en el nivel de bienestar con o sin sectores sensibles son muy pequeñas y esto explicaría que, frente a cambios en el equilibrio inicial o en el diseño del experimento, se llegue a conclusiones distintas. Este punto debería explorarse más analizando la sensibilidad de los resultados a distintas hipótesis respecto al alcance del ALCA. Sin embargo, hay que hacer una salvedad, ambos trabajos simulan la eliminación de aranceles en sectores sensibles (sensibles ALCA vs. Agrícola) sin considerar ningún cambio en las medidas de soporte interno ni de promoción de las exportaciones. Un acuerdo de este tipo parece poco realista y, si como parece previsible, estas no son negociadas en el marco del ALCA, es muy probable que cualquier acuerdo termine en el otorgamiento de cuotas de acceso preferencial que, en la medida que las gestione el país exportador, pueden tener impactos mucho mayores sobre el bienestar de los países exportadores por la apropiación de cuantiosas rentas. Este punto no está discutido ni estimado en estos trabajos y sería otra punta a explorar para buscar resultados más robustos.

Sánchez (2001) propone varios escenarios de ALCA restringido. En el primer escenario supone un acuerdo de libre comercio entre Argentina y el resto de los países de América (excepto Brasil), en el que el primero liberaliza totalmente su mercado a productos del NAFTA, mientras que los países del NAFTA eliminan totalmente los aranceles para todos los productos excepto cereales y otros cultivos, productos ganaderos y productos agrícolas procesados para los que la reducción de aranceles se limita a un 25%. Por otra parte, asume una caída de un 25% de los subsidios a las exportaciones de productos ganaderos.

La expansión del comercio argentino disminuye notablemente respecto al escenario en que se daba una liberalización total del comercio entre todos los países del ALCA. Esto se atribuye a que en este escenario no se liberaliza el comercio en productos en los que Argentina tiene fuertes ventajas comparativas. Por otra parte, este acuerdo deterioraría los términos de intercambio que mejoraban en la hipótesis de liberalización total del comercio mientras que el aumento de bienestar sería menor.

Asimismo, Sánchez analiza un escenario en que el MERCOSUR logra un acuerdo en el ALCA por el cual el NAFTA otorga una caída de 70% de los aranceles y subsidios sobre productos agrícolas; asimismo, se obtendría una liberalización de un 60% de los aranceles y subsidios aplicables a cereales y otros cultivos en la Unión Europea, de un 30% a productos ganaderos y de un 44% de los aranceles aplicables a productos agrícolas procesados. La mayor liberalización se obtendría en virtud del aumento del poder de negociación derivado de la participación de Brasil en el acuerdo. En este escenario, se obtienen cuantiosas ganancias de bienestar, fundamentalmente para Brasil.

Harrison, Glenn; Rutherford, Thomas, Tarr, David y Gurgel, Angelo (2003) asumen que Estados Unidos sustituiría los aranceles sobre los productos más sensibles por medidas antidumping contra Brasil. Reconocen que estas medidas afectarían a muchos países latinoamericanos pero, como el objetivo de su trabajo es analizar el impacto sobre el bienestar de Brasil, se limitan a mantener los aranceles para esos productos (oleaginosos, otros granos, lácteos y azúcar). Encuentran que el aumento del bienestar de Brasil es dos tercios del que estimaban para el caso de un ALCA pleno.

Lacunza et al.(2003) simulan dos escenarios de ALCA restringido. El primero considera una reducción de 50% de los aranceles sobre los productos agrícolas, el segundo asume que se mantiene la protección sobre este sector. En ambos casos encuentran que disminuyen las ganancias para Brasil y aumentan las pérdidas para Uruguay y Argentina. Este resultado no coincide con los resultados encontrados por ALADI 2004, dado que estos autores encuentran que un ALCA restringido es superior para los tres países. Terra y Laens encuentran que el ALCA restringido es mejor sólo para Uruguay.

En síntesis, los escenarios ALCA restringidos son muchos y difícilmente comparables. Los resultados parecen bastante sensibles al diseño del experimento por lo que este punto debería explorarse más en otros trabajos.

1.4 La distribución de beneficios del ALCA entre los socios del MERCOSUR

La formación del ALCA afectaría en forma desigual a los países del MERCOSUR. En general, todos los trabajos coinciden en que el más beneficiado por este acuerdo sería Brasil. Sin embargo, en algunos casos se encuentra que Uruguay obtendría beneficios mayores (Harrison, 2003). Sánchez encuentra efectos positivos sobre la economía argentina. Laens y Terra aclaran, que estos efectos positivos deberían atribuirse al perfeccionamiento del MERCOSUR y al acuerdo de libre comercio MERCOSUR Chile que ya estaban negociados en el momento en que comenzaron las negociaciones sobre acceso en el ALCA. Estos acuerdos estaban en una etapa de convergencia hacia el libre comercio mientras que los nuevos acuerdos tendrían un impacto negativo sobre la economía argentina porque deteriorarían las preferencias que hoy tiene Argentina para acceder al mercado brasileño. En el caso de Uruguay, la consideración de las preferencias vigentes y ya negociadas cambia los resultados. Laens y Terra, así como ALADI (2004), concluyen que Uruguay se vería perjudicado por este acuerdo pero el impacto negativo sería pequeño. Otro factor importante para explicar la diferencia en los resultados de Sánchez sería la diferencia en las elasticidades Armington.

Lo paradójico de estos resultados es que parecen ir en contra de las posiciones impulsadas por los países en las mesas de negociación dado que Brasil, que sería el más beneficiado por este acuerdo, se ha mostrado muy reticente para avanzar en el ALCA, mientras que Argentina y Uruguay, cuyas ganancias serían marginales o negativas, han mostrado posiciones más favorables a avanzar en estos acuerdos. Para Sánchez estos resultados sugieren que las reticencias de Brasil a avanzar en este acuerdo estaría motivada “en razones que exceden las cuestiones de índole

estrictamente económica”. Por su parte, Laens y Terra sugieren que detrás de esta contradicción podrían existir razones de economía política o consideraciones económicas que excedan un análisis estático de competencia perfecta.

1.5 Impactos sectoriales (producción, comercio, empleo)

Aun cuando puede esperarse que los impactos globales del ALCA sean pequeños, los principales impactos se darían a nivel sectorial a raíz de los cambios en la especialización productiva y comercial. El ALCA tendería a aumentar la especialización en bienes agrícolas y manufacturas livianas de los países del MERCOSUR. El único país que aumentaría la especialización a manufacturas pesadas con mayor contenido tecnológico sería Brasil.

Sánchez encuentra que la formación de un ALCA sin aranceles ni subsidios en el comercio intra zona, aumentaría la especialización de Argentina en cereales y otros cultivos, productos agrícolas procesados, manufacturas intensivas en trabajo y manufacturas intensivas en capital. La expansión del último sector la explica porque es en este sector que el NAFTA mantiene los mayores aranceles bilaterales dentro del sector manufacturero, porque Argentina es relativamente abundante en capital respecto al resto de América y la escasez relativa de capital no es tan marcada con respecto al NAFTA y porque la liberalización comercial abarataría los costos de aprovisionamiento de insumos que tiene gran importancia en este sector.

Harrison, Glenn; Rutherford, Thomas, Tarr, David y Gurgel, Angelo (2003) analizan los impactos sectoriales del ALCA para Brasil. Encuentran que la producción tiende a expandirse en los sectores agrícolas a expensas de las manufacturas, los sectores que crecerían tienden a ser menos capital intensivos que los que se contraen, lo que lleva a un aumento de las remuneraciones del trabajo y genera un efecto positivo sobre la pobreza. Si se introducen externalidades tecnológicas este resultado podría quedar relativizado pero no se encontró ningún estudio que introduzca simultáneamente los problemas distributivos y externalidades.

2. Modelos estáticos con competencia imperfecta

A partir de Harris (1984), se ha mostrado que los modelos que asumen competencia imperfecta estiman impactos mayores sobre el bienestar que los modelos estáticos. En el caso del ALCA, se detectaron pocos trabajos que utilizan este tipo de modelos. Las opciones para modelar mercados que operan en competencia imperfecta son muchas, pero la principal dificultad radica en que existe poca evidencia empírica que permita diagnosticar correctamente estas imperfecciones y escasa información para calibrar el grado de aprovechamiento de economías de escala en los pequeños países del ALCA.

Sin embargo, existe una convicción bastante generalizada de que el aumento de la eficiencia asociada al aprovechamiento de economías de escala puede ser una de las principales fuentes de beneficios derivados de la integración para esas economías pequeñas. Por ese motivo, la mayor parte de los trabajos relevados optan por la forma más sencilla de introducir economías: considerar mercados contestables (Watanuki y Monteagudo, 2003, ALADI, 2004, CEI, 2002). Sin embargo, otros trabajos optan por asumir mercados en competencia monopolística (Lacunza et al., 2003, Brown y Deardorff, 1998 y 2001). Flores (2003) sigue la tradición de Smith y Venables (1992) e introduce mercados segmentados y otros costos de acceso a los mercados (costos de transporte, burocracia, trámites en aduana, entre otros). Este aspecto resulta importante, dado que en un emprendimiento como el ALCA parece poco realista que lleve a la eliminación total de los costos de acceso cuando se bajan los aranceles. Asume economías de escala y competencia oligopólica de tipo Cournot. En el corto plazo, asume el número de firmas dadas pero en el largo plazo, la competencia lleva a beneficios nulos y el número de firmas es variable.

El trabajo de ALADI (2004) utiliza un modelo con rendimientos crecientes a escala, mercados contestables, acumulación de capital y efectos de derrame asociados al comercio exterior. Con este modelo simula los mismos escenarios que en el modelo con rendimientos constantes a escala y competencia perfecta (ALCA sin restricciones y ALCA restringido).

Watanuki y Monteagudo (2003) utilizan un modelo con economías de escala y mercados contestables. Se trata de un modelo con doce regiones o países, entre los cuales se encuentran Argentina y Brasil, y quince sectores. Este modelo considera tres tipos de externalidades asociadas al comercio exterior:

- Asociadas a las exportaciones de un sector. Asume que el mayor crecimiento de las exportaciones de un sector lleva al aumento de la productividad de ese sector
- Asociadas a las importaciones de bienes intermedios y de capital de un sector. Asume que la productividad del sector aumenta con esas importaciones.
- Asociadas a las exportaciones totales. Asume que la productividad del capital aumenta con las exportaciones totales de una economía.

Por otra parte, consideran las preferencias otorgadas en los principales acuerdos comerciales vigentes en el hemisferio: acuerdos con Estados Unidos (SGP, Caribe y Centroamérica, y Andinos), acuerdos bilaterales de Chile con el MERCOSUR, Canadá y México, y los acuerdos regionales (NAFTA, MERCOSUR, Mercado Común Centroamericano, CARICOM, Comunidad Andina y Grupo de los Tres. Otra particularidad de la base de datos empleada en este modelo es que estima aranceles ad valorem equivalentes a los aranceles específicos y mixtos aplicados por el NAFTA y la Unión Europea y a las cuotas aplicadas por Estados Unidos.

Brown, Deardorff y Stern (1998a, 1998b, y 2001) utilizan un modelo multiregional y multisectorial con competencia perfecta en el sector agrícola y competencia monopolística en el resto. Simula el impacto de la eliminación de aranceles e impuestos y subsidios sobre las exportaciones en el ALCA. Toma como punto de partida una base de datos proyectada al 2005, cuando se haya cumplido con todos los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay. Encuentra cambios pequeños en el bienestar general. En el caso de Argentina, encuentra un impacto negativo que atribuye a la pérdida del acceso preferencial al mercado brasileño.

2.1 Impacto global del ALCA

Estos modelos encuentran resultados considerablemente mayores sobre el bienestar, el PIB y el comercio de los socios. Sin embargo, los impactos globales del ALCA siguen siendo relativamente pequeños. En efecto, mientras que los modelos de competencia perfecta encontraban variaciones en el bienestar menores a un 1%, estos trabajos encuentran variaciones en el bienestar que se encuentran entre un 1% y un 2% para Brasil y menores a un 1% para Argentina y Uruguay (Flores, 2003, ALADI, 2004). La principal diferencia, en términos de la magnitud de los resultados, la encuentran los trabajos que incorporan derrames tecnológicos asociados al comercio exterior (Monteagudo y Watanuki, 2003, Diao, Díaz Bonilla y Robinson, 2003).

En esta versión del modelo de ALADI (2004), el ALCA arroja ganancias considerablemente mayores para todos los socios del MERCOSUR, aun para Argentina y Uruguay, para los que estimaba un efecto negativo con la versión estándar del modelo, el impacto se vuelve positivo. Explica estas ganancias por el efecto procompetitivo² y la acumulación de capital. Todos los países

² El efecto procompetitivo genera aprovechamiento de economías de escala. Como está usando un modelo con mercados contestables, supone que al generarse comercio aumenta el tamaño de las firmas, aprovechan economías de escala pero las empresas no tienen poder de monopolio para hacerse de esas rentas y el resultado es la caída de los markups por lo que disminuye el poder de monopolio de las firmas.

aumentan en forma significativa sus exportaciones, fundamentalmente en el escenario ALCA sin restricciones. El comercio aumenta más que la producción, por lo que las economías se vuelven mas abiertas. Asimismo, aumenta el comercio intra ALCA en desmedro del comercio intra MERCOSUR y del comercio con el Resto del mundo.

Monteagudo y Watanuki (2003) apuntan en la misma dirección pero sus resultados son aun mayores. Estiman que la formación de un ALCA sin restricciones llevaría a un aumento del PIB de 1,6% para Argentina y de 2,5% para Brasil. Explican estas ganancias por el aumento de las exportaciones, la eficiencia y la mayor competencia. Al acceder a mercados mayores, las firmas aprovechan economías de escala y externalidades. Estiman que las externalidades explican un 14% del incremento de las exportaciones en Argentina y un 15% en Brasil, mientras que el aprovechamiento de economías de escala explicaría un 15% en ambos países.

Por otra parte, destacan un aumento significativo de exportaciones e importaciones (ver cuadro 3). Ambos socios aumentan el comercio con todos los destinos, excepto las exportaciones de Argentina a Brasil y las importaciones desde el resto del mundo. Se produce un cambio en la importancia relativa de los distintos orígenes o destinos, aumentando el comercio con el resto del ALCA respecto al comercio intra MERCOSUR y el comercio con el resto del mundo. Se destaca el crecimiento de las exportaciones e importaciones a México y Centro América y de las importaciones desde Estados Unidos, mientras que el MERCOSUR sufre los efectos de desvío de comercio con los países excluidos del acuerdo.

2.2 Impactos sectoriales

Con esta versión del modelo, ALADI (2004) encuentra efectos sectoriales mucho mayores que en el modelo con competencia perfecta, dado que los incrementos en las exportaciones y en la producción son mayores. Aumenta la especialización productiva hacia sectores intensivos en el factor abundante en cada país. Los países del MERCOSUR se especializarían en la producción de bienes intensivos en recursos naturales y agricultura de clima templado. Los sectores con mayor contribución al crecimiento de las exportaciones del MERCOSUR serían productos de cuero, industria alimenticia, vehículos y sus partes, metales y productos químicos. Asimismo, se observa que el cambio en la composición del comercio con los distintos países de ALADI es diferente.

Monteagudo y Watanuki (2003) destacan que la formación del ALCA reforzaría la especialización del MERCOSUR en alimentos procesados, principal sector exportador del MERCOSUR en el año base. Este resultado lo explican por la conjunción de una fuerte competitividad del MERCOSUR y la alta protección en Estados Unidos. No obstante, el ALCA llevaría a un mayor incremento de las exportaciones de manufacturas pesadas, particularmente de Brasil, que un acuerdo con la Unión Europea. Este sector respondería por un 50% del aumento de exportaciones brasileñas y un 9% de las argentinas en el escenario ALCA, porcentajes que son sustantivamente menores en un acuerdo con la Unión Europea. En las exportaciones hacia América Latina las manufacturas tienen una participación más alta que en el comercio con otros destinos. En este modelo, el crecimiento de las exportaciones de manufacturas en el comercio sur sur lleva a un aumento de la eficiencia vinculada a las externalidades. Estas externalidades son explicadas por los autores por la acumulación de capital humano y los procesos de aprendizaje. El crecimiento de las exportaciones hacia otros países latinoamericanos es más intensivo en tecnología que el de las exportaciones a Estados Unidos. Por su parte, el aumento de las importaciones de manufacturas pesadas explica las tres cuartas partes del aumento de importaciones del MERCOSUR. La integración hemisférica reforzaría la especialización en la industria manufacturera respecto a bienes primarios, especialmente para la industria pesada en Brasil.

En consecuencia, el modelo permite predecir un ajuste sustancial en los patrones de producción del MERCOSUR derivados de la formación del ALCA. En efecto, aun cuando

encuentran una expansión de la producción en todos los sectores (excepto maquinarias en Argentina), se produce una reasignación de factores de producción desde manufacturas, especialmente pesadas, hacia agricultura. El impacto del comercio es reforzado porque el sector manufacturero aumenta en forma sustancial la productividad de los factores.

2.3 La distribución de beneficios entre los socios del MERCOSUR

Nuevamente, Brasil aparece como el país con mayores beneficios potenciales derivados del proceso de integración pero, en este caso, su diferencia con otros socios del MERCOSUR es mayor. Brasil se encuentra en mejor posición para enfrentarse a mercados más competitivos en los sectores manufactureros en los que existen mayores externalidades y posibilidades de aprovechar economías de escala (Monteagudo y Watanuki, 2004).

Flores (2003) destaca que el eje del ALCA se encuentra entre Brasil y Estados Unidos. Cualquier acuerdo entre el resto de los socios o del resto de los socios con Estados Unidos, tendría un impacto nulo sobre el bienestar de Brasil. Al tratarse de países pequeños, no generarían desvío de comercio en contra de Brasil. En contraste, la inclusión o no de Brasil puede tener impactos significativos sobre el resto.

2.4 La exclusión del sector agrícola u otros sectores sensibles

ALADI (2004) encuentra que, en contraste con el modelo con competencia perfecta, el escenario más favorable para Brasil y Argentina es el ALCA completo, mientras que para Paraguay resulta indiferente y para Uruguay sigue siendo el ALCA restringido. Este último resulta particularmente afectado por la pérdida de acceso preferencial a sus socios del MERCOSUR. Sin embargo, no encuentra diferencias importantes entre los escenarios ALCA completo y ALCA restringido.

Monteagudo y Watanuki (2002) diseñan distintos escenarios para la liberalización del comercio en el sector agrícola dentro del ALCA. Consideran aranceles, medidas de soporte doméstico y subsidios a las exportaciones. La eliminación de aranceles tendría un impacto mucho más significativo sobre el comercio regional que la remoción de las otras dos medidas.

2.5 Alternativas para la negociación

Varios de los trabajos relevados, comparan los efectos sobre el bienestar de distintas alternativas de negociación. En general, concluyen que, dado que las ganancias del ALCA serían modestas para el MERCOSUR, no habría diferencias sustanciales entre los distintos escenarios en América. Sin embargo, un acuerdo simultáneo en el marco del ALCA y MERCOSUR Unión Europea generaría ganancias significativas. Un acuerdo pleno con la Unión Europea parece una alternativa más atractiva que un acuerdo hemisférico (Monteagudo y Watanusi, 2003, Flores, 2003).

3. Modelos dinámicos

A Sánchez utiliza la versión estándar del GTAP para discutir algunos efectos dinámicos derivados de los acuerdos de integración, considerando los efectos positivos del aumento de exportaciones sobre el riesgo país. No es estrictamente un modelo dinámico pero permite analizar aspectos dinámicos de un proceso de integración. Partiendo de una elasticidad del riesgo país respecto al cociente deuda/exportaciones de 0,174 y una elasticidad del riesgo país respecto a la tasa de crecimiento de las exportaciones de 0,507, utilizan el riesgo país como variable exógena en la ecuación de equilibrio en el mercado de capitales externos e introducen un nuevo shock

equivalente a la variación del riesgo país derivado de la variación de las exportaciones obtenida en cada escenario de integración más la variación del stock de capital argentino luego del shock inicial de política. Esto les permite estimar efectos de largo plazo sobre el producto de la expansión de exportaciones.

Diao y Somwaru (2001) estiman el impacto del ALCA sobre sus miembros usando un modelo de equilibrio general computable intertemporal, multiregional y multisectorial. El modelo se basa en la teoría neoclásica del crecimiento. Los cambios en la acumulación de capital derivados de las decisiones de ahorro y la inversión, son una nueva fuente de crecimiento y de aumento en el bienestar. Las firmas y los hogares maximizan su función objetivo intertemporal. Los acuerdos de libre comercio afectan las decisiones de ahorro, inversión, acumulación del capital y movimiento internacional de capitales. Asimismo, asume que el crecimiento de las importaciones de bienes y servicios intensivos en tecnología genera un aumento de la PTF en los países en desarrollo del Hemisferio Occidental por un cierto período de tiempo. La justificación teórica de ese supuesto es que existen grandes diferencias en la PTF entre el norte y el sur, el ALCA es un acuerdo Norte Sur que llevaría a que, en los primeros años, se produzca una actualización tecnológica de los países del sur, asociada a la importación de bienes de capital y otros bienes con derrames tecnológicos.

Asume dos escenarios:

- ALCA sin efectos de derrame tecnológicos
- ALCA con derrames tecnológicos

En el primer escenario encuentra que los efectos del ALCA sobre el bienestar son pequeños, positivos para EEUU, Canadá y México y negativos para el MERCOSUR y el resto del Hemisferio. Aun cuando en el largo plazo, en el estado estacionario, el nivel de bienestar sería levemente positivo, las estimaciones intertemporales del cambio en el bienestar son negativas. Explica ese efecto negativo por dos razones. Primero, porque dado que la recaudación de aranceles es un porcentaje mayor de la renta del gobierno en el MERCOSUR y el resto del Hemisferio, su caída tendría un impacto negativo mayor sobre el ingreso de estas regiones. Segundo, por el deterioro de los términos de intercambio. Estos países mantienen una alta proporción de su comercio con países de fuera de la región y el efecto desvío de comercio superaría a la creación de comercio. En efecto, el modelo muestra que mientras que para los países del NAFTA aumentaría el comercio con la región y con el resto del mundo, el resto aumentarían el comercio con la región en detrimento del comercio con el resto del mundo.

En el segundo escenario, en el que considera externalidades tecnológicas, el bienestar de los países en desarrollo aumenta significativamente. La mayor parte de las ganancias de bienestar se dan en el largo plazo. Las externalidades aumentan el producto corriente pero, sobre todo, estimulan la inversión al aumentar su retorno esperado. Aumenta la acumulación de capital, se expande la capacidad productiva y las ganancias de largo plazo. Por otra parte, las necesidades de financiar el ajuste drástico en los países en desarrollo, genera fuertes ganancias vinculadas a los flujos financieros en Estados Unidos y Canadá.

Roland Holst y van der Mensbrugghe (2003) utilizan una versión del “Linkage Model”, un modelo de competencia perfecta, multisectorial, multipaís y dinámico, con el objetivo de evaluar el impacto de una mayor liberalización del comercio en las Américas. El modelo considera 16 regiones o países y 18 sectores. Utiliza la base de datos del GTAP versión 5, cuyos datos corresponden a 1997. Concluye que el ALCA beneficiaría a sus miembros pero generaría desvío de comercio en perjuicio del resto. El comercio intrarregional se expande a expensas del comercio con el resto del mundo. La expansión del comercio estimada en este modelo dinámico es muy superior a los resultados obtenidos en los modelos estáticos.

Concluye que una liberalización del comercio multilateral es una política superior en términos de bienestar porque evitaría el desvío de comercio. Sin embargo, cuando analiza los resultados sectoriales concluye que los patrones de ajuste estructural derivados de la formación del ALCA son bastante distintos a los que se encontraría en un proceso de liberalización multilateral del comercio, fundamentalmente para los países latinoamericanos. En el caso de Argentina y Brasil encuentra menor convergencia estructural entre el ALCA y la apertura multilateral que entre la apertura multilateral y unilateral. Concluye que difícilmente podría considerarse que el ALCA facilitaría la convergencia hacia el libre comercio multilateral porque ambos procesos mobilizan intereses muy distintos a nivel sectorial.

IV. Conclusiones

La negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) constituye uno de los temas más importantes dentro de la agenda de negociación externa del MERCOSUR. Es un proyecto de gran alcance y complejo, cuyo impacto sobre el bienestar ha sido evaluado desde distintos ángulos. El propósito de este trabajo fue relevar con una visión crítica los distintos estudios que evalúan el impacto del ALCA sobre las economías del MERCOSUR.

Se distinguieron dos grandes líneas metodológicas que son bastante complementarias. Una línea metodológica es la utilización de indicadores económicos para predecir los posibles impactos del ALCA y/o aconsejar estrategias de negociación. Estos indicadores económicos dan sustento empírico a ciertas hipótesis teóricas mejor o peor delineadas. Se distinguieron los estudios basados en aranceles y protección, en abundancia de factores, en costo laboral y en flujos de comercio.

Los estudios basados en protección estudian los aranceles y, en ciertos casos, otras barreras al comercio aplicados a las exportaciones del MERCOSUR por parte de sus socios potenciales del ALCA; sólo uno considera los aranceles aplicados por el MERCOSUR a las importaciones desde países del ALCA. Los primeros, concluyen que los países del MERCOSUR podrían mejorar sustancialmente las condiciones de acceso a los mercados regionales a partir del ALCA, pero que esas oportunidades se concentran en un número reducido de productos agrícolas y manufacturas livianas sujetos a altos niveles de protección en los mercados del Norte. El segundo se concentra en Uruguay. Distingue dos grupos de productos en los que Uruguay aceptó un incremento significativo de los aranceles en el

MERCOSUR: insumos intermedios y de capital, informática y telecomunicaciones. Utilizando indicadores de ventajas comparativas reveladas concluye que Uruguay podría obtener mayores beneficios de la liberalización del comercio de éstos últimos, porque son bienes en los que sus socios del MERCOSUR no cuentan con ventajas comparativas.

Los trabajos que utilizan indicadores de ventajas comparativas, costo laboral, comercio y especialización coinciden en que los productos con mayor potencial para el desarrollo exportador del MERCOSUR a los países del NAFTA serían manufacturas livianas y productos agrícolas. Otros trabajos tratan de identificar el potencial para el crecimiento del comercio intra industrial o de las exportaciones con alto contenido tecnológico y sostienen que si no existen políticas dirigidas a tal fin no es probable que se desarrolle ese tipo de comercio. Sostienen que este tipo de comercio se asociaría con mayores beneficios, lo que no tiene un sólido sustento teórico. La cuestión de si los beneficios del comercio son mayores cuando se trata de comercio derivado de ventajas comparativas o del aprovechamiento de economías de escala es más una cuestión de carácter empírico que teórica.

En síntesis, en los trabajos basados en indicadores económicos se encuentra una serie de indicios respecto al impacto del ALCA sobre los patrones de especialización y comercio del MERCOSUR, en algunos casos con una fuerte especificidad por productos, lo que tiene una gran utilidad práctica para orientar las negociaciones, pero no permiten sopesar los aspectos positivos y negativos ni medir los impactos globales sobre el bienestar de estos acuerdos.

Los modelos de equilibrio general computable han sido el principal instrumento para el análisis de los efectos del ALCA para las economías del MERCOSUR. Se distinguieron tres tipos de modelos: estáticos con competencia perfecta, estáticos con competencia imperfecta y dinámicos. A su vez, se dividen entre aquellos que consideran o no economías externas asociadas al comercio exterior. Por otra parte, los modelos aplicados se distinguen según la consideración o no de las preferencias comerciales en acuerdos de ALADI, SGP u otros mecanismos de comercio preferencial y el nivel de las elasticidades de sustitución entre bienes domésticos e importados en la calibración del modelo.

Los modelos adoptados en la mayor parte de los trabajos relevados entran en la primera categoría –modelos con competencia perfecta– y coinciden en estimar que los impactos del ALCA sobre el bienestar de los países del MERCOSUR serían pequeños, positivos para los participantes y muy pequeños para el resto. Su principal impacto sería sobre el comercio exterior. Esto implica que, aun cuando las pérdidas o ganancias globales serían pequeñas, al cambiar los patrones de comercio y especialización habría ganadores y perdedores, por lo que los principales problemas que plantea esta negociación serían de economía política. Esto explicaría la movilización observada de la sociedad civil detrás de estas negociaciones. No obstante, se destaca que el aumento del comercio iría acompañado por una diversificación de los mercados de destino de las exportaciones lo que redundaría en una disminución del riesgo que implica concentrar las exportaciones en el MERCOSUR.

Los trabajos que asumen una fuerte elasticidad de sustitución entre productos domésticos e importados encuentran impactos mayores, pero la principal fuente de variación en los resultados encontrados parece ser la consideración de externalidades tecnológicas asociadas al comercio exterior. Este punto fue considerado en el trabajo pionero de Hinojosa Ojeda et al. (1997).

Otra fuente de variación en la magnitud de los efectos sobre el bienestar es la consideración de las preferencias vigentes en el marco de ALADI o SGP. Si no se consideran dichas preferencias, los países menores como Chile o Uruguay aparecen como los más beneficiados por el ALCA, mientras que cuando se las considera son los principales perdedores. Este resultado se explicaría porque para estos países adquieren importancia las ganancias en “acceso preferencial” a Estados

Unidos, en el caso de Chile, o al MERCOSUR para ambos, y con la formación del ALCA las pérdidas asociadas al deterioro de esas preferencias compensarían las ganancias de acceso a los mercados del norte. En el caso de los países mayores, ese efecto es menor porque el comercio preferencial, en el marco de ALADI, es una proporción menor de su comercio. Algo similar ocurre con Argentina. Por otra parte, el efecto neto de creación y desvío de comercio sería muy pequeño.

La protección al sector agrícola ha sido una de las principales fuentes de discordia en las negociaciones del ALCA. Dado que no parece realista que se alcance una amplia liberalización del comercio de este sector, varios trabajos intentan explorar escenarios en que se excluya total o parcialmente a dicho sector. Los simulaciones muestran que la magnitud de los impactos del ALCA cambian al considerar o no esos sectores sensibles. Parece paradójico, pero la mera eliminación de aranceles agrícolas en el ALCA no resultaría demasiado beneficioso para Argentina y Uruguay porque las ganancias de acceso a los grandes mercados se ven compensadas por la mayor competencia en el mercado brasileño. Brasil parece ser el más beneficiado por la liberalización agrícola. De todas formas, los escenarios de un ALCA restringido son muchos y sus resultados son bastante sensibles al diseño del experimento. Este punto merecería un estudio más cuidadoso, tanto en la formulación de escenarios como en la interpretación de sus resultados. Cuando se consideran cambios en las medidas de sostén, el impacto positivo parece ser mayor.

El ALCA tendería a aumentar la especialización en bienes agrícolas y manufacturas livianas del MERCOSUR, excepto para Brasil que aumentaría a su vez la producción de manufacturas pesadas y con alto contenido tecnológico. En general, todos los trabajos que comparan un escenario ALCA con el de un acuerdo MERCOSUR Unión Europea encuentran que la especialización en agricultura sería menor en el primer escenario.

Los estudios que utilizan modelos con competencia imperfecta o dinámicos son pocos. La principal dificultad radica en que existen escasos estudios de base para diagnosticar correctamente las imperfecciones de mercado relevantes. Esto ha llevado a que muchos estudios asuman mercados contestables con economías de escala internas a las firmas. Esta es la forma más sencilla de calibrar mercados que operan en competencia imperfecta. Aun cuando los impactos sobre el bienestar de estos modelos son considerablemente mayores que en los estudios basados en competencia perfecta, siguen siendo relativamente pequeños. Los mayores beneficios se asociarían al aprovechamiento de economías de escala y el efecto pro competitivo del comercio. Los efectos sobre la producción y el comercio también serían mayores. Nuevamente, Brasil sería el más beneficiado por este acuerdo, fundamentalmente, porque se encuentra en mejores condiciones para enfrentarse a mercados más competitivos en sectores en los que existen mayores oportunidades para aprovechar economías de escala.

Finalmente, aun cuando los trabajos relevados aportan una serie de conclusiones que parecen bastante sólidas, para evaluar la verdadera magnitud de su impacto, se requeriría una calibración más cuidadosa de los modelos, a la vez que mejorar la modelización de las imperfecciones de mercado imperantes en los países en desarrollo. Esto implicaría considerar mejores estimaciones de las elasticidades Armington, así como contar con mayor investigación de base que permita diagnosticar en forma adecuada las externalidades, economías de escala y otras imperfecciones de mercado. Asimismo, los modelos parecen ser bastante sensibles al diseño de escenarios que consideren posibles restricciones al libre comercio dentro del ALCA.

Bibliografía

- ALADI (2004) “Impacto del ALCA sobre la economía de los países miembros de la ALADI: un análisis de equilibrio general”, ALADI/SEC/dt 457, marzo.
- Balassa, 1965 “Tariff protection in industrial countries: an evaluation” *Journal of Political Economy* 73:675-594.
- Baldwin, R. E. (1992) “Measurable Dynamic Gains from Trade”. *Journal of Political Economy* 100 (1): 162-174.
- Brown, Deardorff and Stern (1998) “Computational Analysis of the Accession of Chile to the NAFTA and Western Hemispheric Integration”, Discussion Paper Nº 432, University of Michigan, October, 1998.
- Brown, Deardorff and Stern (2001) “Impacts on NAFTA Members of Multilateral and Regional Trading Arrangements and Initiatives and Harmonization of NAFTA’s External Tariffs”, Discussion Paper No. 471, School of Public Policy, The University of Michigan, June 15, 2001.
- Centro de Economía Internacional (2002), “Alternativas de integración para Argentina: un análisis de Equilibrio Global”, Serie “Estudios del CEI”, Nº 1, Argentina, Junio 2002.
- Centro de Economía Internacional (2002), “Oportunidades y Amenazas del ALCA para Argentina: un estudio de impacto sectorial”, Serie “Estudios del CEI”, Nº 2, Argentina, Diciembre 2002.
- Da Mota Veiga, Pedro y Halperin, Marcelo “Definición de una estrategia para la preservación de las preferencias intra-ALADI en el acuerdo que establecería el ALCA”, ALADI/SEC/Estudio 132, 26 de marzo de 2001.
- De Melo, J, A. Panagariya y D. Rodrik, 1993 “The New Regionalism: A Country Perspective” en J. De Melo, y A. Panagariya (eds.) *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press.
- Devlin, R. and Estevadeordal, A. (2001) “What’s New in the New Regionalism in the Americas”, Intal ITD STA, Working Paper No. 6, Buenos Aires, May.

- Diao, X., Díaz Bonilla, E. And Robinson, S. (2003) "Scenarios for trade integration in the Americas", *Économie Internationales*, No 94-95.
- Diao, X. And Somwaru, A. (2001) "A Dynamic Evaluation of the Effects of A Free Trade Area of the Americas. An Intertemporal, Global General Equilibrium Model", *Journal of Economic Integration* 16 (1): 21-47, 2001.
- Flores, R. (2003) "The case of Brazil. Costs and Opportunities of Different Scenarios", Capítulo 1 de *The Cost of Opting Out: The EU MERCOSUR Agreement and the Free Trade of The Americas*, A. Valladao (ed.), Chaire MERCOSUR de Sciences Po, Agosto de 2003.
- Frenkel, Stein and Wei (1993).
- Harris, R. (1984) "Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economies and Imperfect Competition", *American Economic Review* 74 (3): 1016-1032.
- Frankel, Jeffrey, Ernesto Stein and Shang-Jin Wei (1995) "Regional Trading Arrangements: Natural or Super-Natural", *American Economic Review* 86, no 2, May : 52-56.
- Harrison, Glenn; Rutherford, Thomas y Tarr, David (2001) "Chile's Regional Agreements and the Free Trade Agreement of the Americas: the importance of Market Access", World Bank, Documents and Reports, WPS2634, 2001.
- Harrison, Glenn; Rutherford, Thomas, Tarr, David y Gurgel, Angelo (2003) "Regional, Multilateral, and Unilateral Trade Policies of MERCOSUR for Growth and Poverty Reduction in Brazil", World Bank, Working Paper N° 3051, 2003.
- Hinojosa Ojeda, Raúl, Lewis, Jeffrey and Robinson, Sherman (1997) "Convergence and Divergence between NAFTA, Chile and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South America Economic Integration", Inter American Development Bank, Working Paper Series 219.
- Krugman (1991) *Geografía y Comercio*, Antoni Bosch, octubre 1992. (OJO LA FECHA QUE APARECE AL FINAL ES LA DE LA EDICIÓN EN ESPAÑOL, EN REALIDAD LA VERSIÓN EN INGLÉS ES DE 1991).
- Lacunza, Hernán; Carrera, Jorge y Cicowiez, Martín (2003) "Effects on MERCOSUR of the FTAA and the MERCOSUR European Union Agreement: a Computable General Equilibrium Analysis" Capítulo 2 de *The Cost of Opting Out: The EU MERCOSUR Agreement and the Free Trade of The Americas*, A. Valladao (ed.), Chaire MERCOSUR de Sciences Po, Agosto de 2003.
- Laens y Terra, 2002 "Integración de las Américas: impactos globales y sectoriales para el MERCOSUR", Documento de trabajo DE 18/02, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Uruguay.
- Laens y Terra, 2003 "Integration of the Americas: Welfare effects and options for the MERCOSUR" in Lorenzo and Vaillant (ed) *The MERCOSUR and the creation of the Free Trade Area of the Americas*, Red MERCOSUR and Woodrow Wilson Center, United States, 2005.
- Lucángeli, Jorge (2002) "La competitividad del MERCOSUR frente al ALCA", Foro de política "Los nuevos desafíos para la integración regional", Bolsa de Comercio, Salón de Actos, Sarmiento 299, 1er. Piso, 2 y 3 de octubre de 2002, Buenos Aires, Argentina.
- Norman, 1990 Norman V.D., 1990, "A Comparison of Alternative Approaches to CGE Modeling with Imperfect Competition", *European Economic Review* 34 (4), 725-751.
- Miller, Eric (2002) "The Outlier Sectors: Areas of Non Free Trade in the North American Free Trade Agreement", INTAL ITD STA, Working Paper 10.
- Monteaagudo, J. And Watanuki, M. (2003) "Regional Trade Agreements for MERCOSUR: a comparison between the FTAA and the FTA with the European Union", *Économie Internationales*, No 94-95.
- Monteaagudo, J. And Watanuki, M. (2003) "Evaluating Agricultural Reform under the FTAA and MERCOSUR EU FTA for Latin America. A quantitative CGE Assessment", Paper presented at the seminar agricultural Liberalization and Integration: What to expect from the FTAA and the WTO?, IADB, Washington, D.C., October.
- Quijano, José Manuel (2001) "MERCOSUR y Chile ¿el otro polo del ALCA?", Revista "Capítulos del SELA", N° 62, Mayo Agosto 2001.
- Roland Holst, D. And van der Mensbrugghe, D. (2003) "Trade liberalization in the Americas: are regionalism and globalization compatible", *Économie Internationales*, No 94-95.
- Sánchez, Gabriel (2001) "Beyond MERCOSUR: Costs and Benefits of Trade Agreements with Northern Blocs", IERAL, Fundación Mediterránea, Argentina, www.ceres.uy.org/rin2001/pdfs/gabriel_sanchez.pdf.

- Teixeira, Erly y Valverde, Sebastiao (2000) “Impacts of MERCOSUL, AFTA and WTO Round Agreements on the economies of Argentina, Brasil and Chile”, Trabajo presentado en la 3a Conferencia Anual sobre Análisis Económico Global, Australia, Agosto de 2000.
- Terra, Inés (2001) “Uruguay y el MERCOSUR frente al ALCA: Prioridades para la negociación arancelaria”, CEPAL, Oficina de Montevideo, LC/MVD/R.190, julio 2001.
- Trefler, 1993 “International Factor Price Differences: Leontief was Right!”, Journal of Political Economy, Volume 101, Issue 6.
- Vaillant, Marcel y Ons, Alvaro (2003) “Winners and Losers in a Free Trade Area between the United States and MERCOSUR”, draft.
- Vaillant, Marcel y Ons, Alvaro (2001) “Impacto del ALCA en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros de la ALADI con Estados Unidos y Canadá”, ALADI, Estudio 139, Setiembre de 2001.
- Wonnacott and Wonnacott (1981) “Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union? The Curious Case of the Missing Foreign Tariffs”, American Economic Review, 71(4), Setiembre 1981,, 704 714.

Anexos

**ESTUDIOS DE LOS IMPACTOS DEL ALCA SOBRE LAS ECONOMÍAS DEL MERCOSUR
EN BASE A MODELOS DE EQUILIBRIO GENERAL COMPUTABLE.
RESUMEN DE LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS Y DE SU CALIBRACIÓN**

Cuadro 1

Elasticidades	Considera Acuerdos Preferenciales	Competencia perfecta		Competencia imperfecta	
		No considera externalidades	Considera externalidades	No considera externalidades	Considera externalidades
<i>Estándar</i>	ALADI, MERCOSUR Y NAFTA	Laens et al (2003)			Monteagudo et al (2003)
	MERCOSUR Y NAFTA	Lacunza (2003)		Flores (2003)	Lacunza (2003)
	NAFTA	Texeira et al (2000) Roland-Holst (2003) Harrison (2003)	Hinojosa-Ojeda et al (1997) Diao et al(2003)		
<i>Altas</i>	MERCOSUR Y NAFTA	ALADI (2004) CEI (2001)			ALADI (2004)
	NAFTA	Sánchez (2001) Harrison et al (2001) Harrison et al (2003)			

Fuente: Elaborado por el autor a partir de la bibliografía revisada.

Cuadro 2
CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS Y SU CALIBRACIÓN

Autores/Año	Modelo	Estructura de Mercado	Datos	Países ALCA	Productos
Teixeira, Ery y Valverde, Sebastiao (2000)	GTAP estándar	Competencia perfecta. Especificación Armington. Rendimientos Constantes a Escala	GTAPv3 Medidas de soporte interno y subsidios a exportaciones corresponden al período 1986-88	Argentina, Brasil, Chile, EEUU, México, Canadá, Resto de América, UE, Resto de Europa, Resto del Mundo	5 agrícolas, forestal, alimentos, otras manufacturas, servicios
Sanchez (2001)	GTAP estándar	Perfecta con Armington	GTAPv4 Multiplica por seis las elasticidades Armington		
Laens y Terra (2003)	GTAP estándar	Perfecta con Armington	GTAPv5, se introdujeron las preferencias existentes en el marco de ALADI y SGP (EEUU y Canadá)	Argentina, Brasil, Chile, CAN, EEUU, Resto del NAFTA, Resto de América, UE y Resto del Mundo	10 sectores
ALADI (2004)	Basado en el GTAP	Perfecta con Armington Rendimientos crecientes en manufacturas, mercados contestables, acumulación de capital y externalidades asociadas al comercio (aumento de X de un sector aumenta su productividad y aumento de exportaciones totales aumenta la productividad del capital)	GTAPv5 incorpora preferencias MERCOSUR, CAN y ALADI. Incorpora Bolivia, Ecuador y Paraguay. Elasticidades Armington tomadas de Harrison et al. (2002) Harrison 2001 toma como elasticidades centrales 15 y 30	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela, Chile, México, EEUU, Canadá, Centroamérica y Caribe, UE, Resto del Mundo	22 sectores
Monteagudo, J. y Watanuki, M. (2003)	Modelo multi-país, multi-sector. Estática comparativa. Tradición Melo y Robinson (1982).	Armington y CET. Rendimientos crecientes en manufacturas, mercados contestables y externalidades asociadas al comercio (la productividad de un sector aumenta con sus exportaciones y con sus importaciones de bienes de capital e insumos intermedios y la productividad del capital aumenta con las exportaciones totales)	BID- DCI Año base: 1997 Aranceles equivalentes a aranceles específicos o mixtos aplicados por la UE y NAFTA y cuotas aplicadas por EEUU. Considera preferencias otorgadas por EEUU (SGP, Caribe, Andinos), acuerdos bilaterales (MERCOSUR-Chile, Chile-Canadá, México-Chile), acuerdos regionales (MERCOSUR, NAFTA, Mercado Común Centroamericano, Comunidad del Caribe, CAN y Grupo de los Tres	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Venezuela, Resto de los Andinos, Centroamérica y Caribe, Canadá, EEUU, México, UE y Resto del Mundo.	15 sectors

(Continúa)

Cuadro 2 (Continuación)

Roland-Holst y van der Mensbrugghe (2003)	Linkage model. Competencia perfecta, multi-país, multi-sector, dinámico	Competencia perfecta. Especificación Armington. Rendimientos Constantes a Escala	GTAPv5	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Venezuela, México, Resto de América Latina, EEUU, Europa Occidental, Japón, Resto de países desarrollados, China, Resto de Asia del Este, Sur de Asia y Resto del Mundo	38 productos o sectores
Diao, Díaz Bonilla and Robinson (2003)	Modelo multi-región y multi sector Estático	Competencia perfecta. Especificación Armington y CET. Rendimientos constantes a escala. Salarios reales o nominales fijos en Latinoamérica con desempleo. Externalidades tecnológicas. La PTF depende del comercio (importaciones de bienes intermedios y comercio)	GTAPv5	29 países o regiones. 13 de América: EEUU, Canadá, México, Centro América y Caribe, Colombia, Perú, Venezuela, Resto de Pacto Andino, Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Resto de América del Sur	6 sectores: agricultura, textil, manufacturas intensivas en tecnología, otras manufacturas, servicios intensivos en tecnología, otros servicios
Diao and Somwaru (2001)	Modelo intertemporal, multi-región y multi-sector.	Competencia perfecta. Armington y dinámico. Firmas y familias maximizan una función intertemporal para definir la inversión y el consumo respectivamente. Políticas comerciales afectan el ahorro, la inversión, acumulación de capital y préstamos internacionales. Asimismo afecta el crecimiento de la productividad por derrames tecnológicos en la importación de bienes y servicios intensivos en tecnología.	GTAPv4	EEUU, Canadá, México, MERCOSUR, otros países del Hemisferio Occidental, otros países desarrollados y otros países en desarrollo	22 sectores
Harrison, Glenn; Rutherford, Thomas, Tarr, David y Gurgel, Angelo (2003)	Modelo multi-sector y multi-región, estático y con retornos constantes a escala	Competencia perfecta. Especificación Armington y CET. Rendimientos Constantes a Escala. Distingue 10 tipos de hogares urbanos y 10 rurales en Brasil	GTAPv5	16 regiones: Argentina, Brasil, Uruguay, Chile, México, EEUU, Canadá, Centroamérica, Venezuela, Colombia, Perú, Resto de los Andinos, Resto de los sudamericanos, UE, Japón y Resto del mundo	24 sectores
Harrison, Glenn; Rutherford, Thomas, Tarr, David (2001)	Modelo multi-sector y multi-región, estático y con retornos constantes a escala	Competencia perfecta. Especificación Armington y CET. Rendimientos constantes a escala.	GTAPv3	11 regiones: Argentina, Brasil, Chile, Resto de Sudamérica, Centroamérica, México, EEUU, Canadá, UE, Japón, Resto del Mundo	

(Continúa)

Cuadro 2 (Conclusión)

Brown, Deardorff and Stern (1998)	Extensión del Michigan Model (Brown and Stern (1989))	Competencia monopolística con diferenciación de productos y economías de escala	Brown, Deardorff and Stern (1998). Año de referencia 1990. Considera aranceles y barreras no arancelarias	9 países o regiones: EEUU, Canadá, México, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, país que combina 27 de los principales países en desarrollo y desarrollados, y Resto del Mundo.	29 sectores
Brown, Deardorff and Stern (2001)	Extensión del Michigan Model (Brown and Stern (1989))	Competencia monopolística con diferenciación de productos y economías de escala		.	
Lacunza, Hernán; Carrera, Jorge y Cicowiez, Martín (2003)	Basado en el GTAP	Perfecta con Armington	GTAPv5. Introduce preferencias intra MERCOSUR y MERCOSUR-Chile. Elasticidades Armington sigue a Harrington et al (2003)	10 regiones: Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, México, EEUU, Canadá, Resto de América, UE, Resto del Mundo	20 sectores
Flores 2003	Multiregional y multisectorial estático. Tradición de Smith y Venables (1992)	Imperfecta. Mercados segmentados y costos de transporte. Dixit-Stiglitz-Spence CES para la demanda	GTAPv5. Se introdujeron las matrices de insumo-producto de Argentina y Brasil. Se cambiaron las elasticidades de sustitución. Se mejoró la información sobre retornos del capital y sobre aranceles de Argentina, Brasil, Estados Unidos y Canadá	9 regiones: MERCOSUR, Centroamérica, Resto de América, EEUU, UE, Japón, Resto del Mundo	12 sectores
Hinojosa-Ojeda, Lewis y Robinson (1997)	Modelo multi-región y multi sector. Estático	Competencia perfecta. Especificación Armington y CET. Rendimientos constantes a escala. Migración. Externalidades tecnológicas asociadas a las exportaciones y a las importaciones de bienes de capital	Corresponde a 1990. Estimada por los autores	6 regiones: Argentina, Brasil, Chile, México, Canadá, EEUU. La última está modelada como ofertante de importaciones y demandante de importaciones	11 sectores

Fuente : Elaborado por el autor a partir de la bibliografía revisada.

Cuadro 3

Autor/Año	Escenario	DISEÑO DE ESCENARIOS			
		Subsidios agrícolas	Subsidios a la exportación	Aranceles agrícolas	Aranceles manufactura
Sanchez	ALCA total ALCA con preferencias parciales en sector agrícola		-100%	-100%	
Laens y Terra (2003)	ALCA total ALCA excepto agrícolas Descomposición efectos: creación y desvío de comercio vs acceso distintos subacuerdos dentro del ALCA			-100% 0%	-100% -100%
ALADI 2004	ALCA ALCA restringido en sectores sensibles Sectores sensibles Sectores no sensibles			-100% -50% -100%	-100% -50% -100%
Monteagudo, J. y Watanuki, M. (2003)	ALCA total ALCA y Acuerdo de libre comercio con la UE			-100% -100%	-100% -100%
Roland-Holst y van der Mensbrugghe (2003)	ALCA. Considera sólo aranceles ad valorem			-100%	-100%
Diao, Díaz Bonilla and Robinson (2003)	ALCA. Considera aranceles ad valorem y equivalentes ad valorem de barreras no arancelarias según base de datos del GTAP			-100%	-100%
Diao and Somwaru (2001)	ALCA puro, sin derrames ALCA con aumento de PTF por siete períodos			-100% -100%	-100% -100%

(Continúa)

Cuadro 3 (Conclusión)

Harrison, Glenn; Rutherford, Thomas, Tarr, David y Gurgel, Angelo (2003)	ALCA ALCA con excepciones en el acceso de productos agrícolas. EEUU utiliza aranceles antidumping para evitar el acceso de productos agrícolas sensibles de Brasil ALCA sin liberalización del MERCOSUR que mantiene sus aranceles anteriores			-100% Restricciones en EEUU a productos de Brasil -100% -100%	-100%
Harrison, Glenn; Rutherford, Thomas, Tarr, David (2001)	ALCA sin restricciones			-100%	-100%
Brown, Deardorff and Stern (1998)	Zona de libre comercio del Hemisferio Occidental incluye NAFTA, Argentina, Brasil, Chile, Colombia			-100%	-100%
Lacunza, Hernán; Carrera, Jorge y Cicowiez, Martín (2003)	ALCA sin restricciones ALCA con restricciones en agricultura (1) ALCA con restricciones en agricultura (2)			-100% -50% 0%	-100% -100% -100%
Flores (2003)	ALCA ALCA sin Brasil ALCA restringido ALCA y subsidios		-100%	-100% -100% -10% -100%	-100% -100% -100% -100%
Hinojosa-Ojeda, Lewis y Robinson (1997)	ALCA Total			-100%	-100%

Fuente: Elaborado por el autor a partir de la bibliografía revisada.

Cuadro 4
RESULTADOS

Autores/Año	Escenario	País	Variaciones equivalentes (en porcentajes sobre consumo o en millones de US\$)	Exportaciones (Variación porcentual)	Importaciones (Variación porcentual)	PIB (Variación porcentual)
Teixeira, Erly y Valverde, Sebastiao (200)	ALCA	Argentina	0,04%			-2,50%
		Brasil	1,3%			1,90%
	ALCA	Argentina				0,39%
		Brasil				4,05%
Laens y Terra (2003)	Total ALCA	Uruguay	-0,02%			
		Argentina	-0,04%			
	ALCA restringido	Brasil	0,24%			
		Uruguay	0,00%			
		Argentina	-0,07%			
		Brasil	0,17%			
	Total ALCA	Argentina	-260	8,6%	7,2%	0,0%
		Brasil	1071	19,8%	1,2%	0,2%
ALADI 2004 (CRTS)		Paraguay	57	8,7%	7,4%	0,5%
		Uruguay	-12	3,7%	3,3%	-0,1%
	ALCA restringido	Argentina	-101	7,8%	6,7%	0,0%
		Brasil	1337	17,1%	12,4%	0,2%
		Paraguay	71	7,4%	6,3%	0,6%
		Uruguay	-7	3,1%	2,7%	0,0%
	Total ALCA	Argentina	3899	11,0%	7,9%	1,2%
		Brasil	11974	24,1%	15,7%	1,6%
ALADI 2004 (IRTS)		Paraguay	141	12,0%	10,1%	1,1%
		Uruguay	42	5,0%	4,2%	0,2%

(Continúa)

Cuadro 4 (Continuación)

	ALCA restringido	Argentina	3394	10,0%	7,3%	1,1%
		Brasil	10348	21,0%	13,9%	1,4%
		Paraguay	141	9,7%	8,3%	1,1%
		Uruguay	50	4,3%	3,5%	0,3%
Monteagudo, J. y Watanuki, M. (2003)	Total ALCA	Argentina		3,8%	3,6%	1,6%
		Brasil		5,1%	4,7%	2,5%
Roland-Holst y van der Mensbrugghe (2003)	Total ALCA	Argentina		45,1%		
		Brasil		29,5%		
Diao, Díaz Bonilla and Robinson (2003)	Total ALCA	Argentina		6,4%		3,3%
		Brasil		4,2%		2,8%
		Uruguay		2,2%		1,3%
Diao and Somwaru (2001)	ALCA sin derrames	MERCOSUR				-0,23%
	ALCA con derrames	MERCOSUR				6,75%
Harrison, Glenn; Rutherford, Thomas, Tarr, David y Gurgel, Angelo (2003)	ALCA total	Argentina	-0,2%			
		Brasil	0,6%			
		Uruguay	1,7%			
	ALCA restringido	Argentina	0,2%			
		Brasil	0,4%			
		Uruguay	1,6%			
	ALCA sin liberalización del MERCOSUR	Argentina	0,2%			
		Brasil	0,4%			
		Uruguay	0,4%			

(Continúa)

Cuadro 4 (Conclusión)

Harrison, Glenn; Rutherford, Thomas, Tarr, David (2001)	ALCA total	Argentina	31,00			
		Brasil	0,57			
Brown, Deardorff and Stern (1998)	Zona de Libre Comercio del Hemisferio Occidental	Argentina	-0,20%			
		Brasil	0,10%			
Lacunza, Hernán; Carrera, Jorge Cicowiez, Martín (2003) CRTS Model	ALCA total	Argentina	-214	13,1%	11,0%	0,0%
		Brasil	2278	23,5%	17,2%	0,3%
		Uruguay	-24	9,1%	7,8%	-0,1%
	ALCA sin agricultura	Argentina	-481	9,8%	7,6%	0,0%
		Brasil	660	18,6%	3,3%	0,2%
		Uruguay	-51	5,7%	4,8%	-0,2%
Lacunza, Hernán; Carrera, Jorge Cicowiez, Martín (2003) IRTS Model	ALCA total	Argentina	1117	19,9%	17,1%	0,5%
		Brasil	8900	38,4%	27,0%	1,5%
		Uruguay	111	14,9%	13,2%	0,5%
	ALCA sin agricultura	Argentina	690	15,5%	12,6%	0,4%
		Brasil	7513	34,1%	23,6%	1,4%
		Uruguay	61	15,1%	12,4%	0,5%
Flores (2003)	ALCA total					1,3%
	ALCA sin Brasil					0,0%
	ALCA sin Brasil pero Acuerdos Hub-Spoke de Brasil					1,2%
	EEUU y Brasil Hub-Spoke					1,2%
	ALCA restringido					0,9%
	ALCA y subsidios					1,5%

Fuente: Elaborado por el autor a partir de la bibliografía revisada.



Serie

 OFICINA
DE LA CEPAL
EN
MONTEVIDEO

C E P A L

estudios y perspectivas

Números publicados

1. Uruguay 1998-2002: características de los cambios en el perfil de la distribución del ingreso, Marisa Bucheli y Magdalena Furtado, (LC/L.2162-P; LC/MVD/L.31), N° de venta S.04.II.G.90 (US\$ 10), 2004. [www](#)
2. Las políticas activas de mercado de trabajo: un panorama internacional de experiencias y evaluaciones, Marisa Bucheli, (LC/L2260-P; LC/MVD/L.32), N° de venta S.05.II.G.50 (US\$ 10), 2005. [www](#)
3. Caracterización del Tercer Sector en las políticas de formación de capital humano en Uruguay, (LC/L.2415-P; LC/MVD/L.33), N° de venta S.05.II.G.162 (US\$ 10), 2005. [www](#)
4. El acceso a la jubilación o pensión en Uruguay: ¿cuántos y quiénes lo lograrían?, (LC/L.2487-P; LC/MVD/L.34), N° de venta S.06.II.G.20 (US\$ 10), 2006. [www](#)
5. Los impactos del ALCA en el MERCOSUR: una revisión analítica de la literatura existente, Inés Terra, (LC/ 2494-P; LC/MVD/L.35), N° de venta S.06.II.G.25 (US\$ 10), 2006. [www](#)

-
- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@eclac.cl.

[www](#) Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail:

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何获取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas – DC-2-0853
Fax (212)963-3489
E-mail: publications@un.org
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas, Fax (22)917-0027
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL – Casilla 179-D
Fax (562)208-1946
E-mail: publications@eclac.cl
Santiago de Chile

Publications of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and those of the Latin American and the Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) can be ordered from your local distributor or directly through:

United Nations Publications
Sales Sections, DC-2-0853
Fax (212)963-3489
E-mail: publications@un.org
New York, NY, 10017
USA

United Nations Publications
Sales Sections, Fax (22)917-0027
Palais des Nations
1211 Geneve 10, Switzerland

Distribution Unit
CEPAL – Casilla 179-D
Fax (562)208-1946
E-mail: publications@eclac.cl
Santiago, Chile